



Universidad Nacional Autónoma de México
Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Manual de exportación hacia Estados Unidos y Canadá para las PYMES de la industria automotriz de la zona del Bajío para aprovechar las ventajas y oportunidades del capítulo 25 del T-MEC.

T e s i s

Que para optar por el grado de:

Maestra(o) en Administración
Campo de conocimiento: Negocios Internacionales

Presenta:
Lic. José Yair Chacón Hernández

Tutor:
Mtro. Edgar Rodríguez Lozano
Facultad de Contaduría y Administración

Ciudad de México, 27 de septiembre de 2023



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

Agradecimientos

Quiero expresar mi profundo agradecimiento a la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) por permitirme aprender y estar nuevamente en sus aulas. Es un privilegio indescriptible poder regresar a mi Alma Mater, el lugar que ha sido testigo de mis primeros pasos en el mundo del conocimiento. La UNAM no solo me ha brindado una educación excepcional, sino que también ha sido mi guía en la búsqueda de mis sueños y metas.

Cada rincón de esta institución resuena con historias de superación, de esfuerzo y de un inquebrantable compromiso con la excelencia académica. Me siento verdaderamente orgulloso de formar parte de esta comunidad, de llevar en alto el estandarte de la UNAM y de representar los valores que esta gran institución promueve.

Tengo el firme compromiso de honrar el legado de la UNAM en cada paso que dé. Ya sea en esta tierra que me vio crecer o en cualquier latitud del mundo, llevaré conmigo el espíritu de esta universidad y buscaré contribuir al bienestar de la sociedad, tal y como la UNAM me ha enseñado.

Defenderé con pasión la importancia de una educación pública y gratuita, pues creo firmemente en el acceso equitativo a la educación para las nuevas generaciones. Aspiro a ser un guía y apoyo para aquellos jóvenes que deseen ser críticos y agentes de cambio en nuestra sociedad.

Una vez más, gracias a la UNAM por brindarme esta oportunidad invaluable. Estoy ansioso por seguir aprendiendo y creciendo en esta distinguida Universidad.

A la Facultad de Contaduría y Administración (FCA) área de Posgrado por brindarme la oportunidad de formarme en un ambiente académico de excelencia. El conocimiento y la experiencia adquirida durante mi tiempo en esta institución.

A mis apreciados asesores, In memoriam Mtro. Ernesto Silva Juárez y el Mtro. Edgar Lozano Rodríguez por su orientación, dedicación y paciencia a lo largo de

este proceso. Sus consejos y conocimientos fueron fundamentales para el éxito de este trabajo.

No puedo dejar de mencionar a los distinguidos profesores de la Facultad de Contaduría y Administración (FCA), quienes compartieron conmigo su sabiduría y expertise en el campo de la Administración en el área de Negocios Internacionales. Cada una de sus clases fue una fuente de inspiración y aprendizaje.

A mis estimados tutores, quiero expresar mi sincero agradecimiento por su contribución en la revisión y orientación de esta tesis. Su dedicación, conocimiento y orientación fueron fundamentales para dar forma y mejorar este trabajo.

Cada uno de sus comentarios y sugerencias ha sido de gran valor y ha enriquecido significativamente el contenido de esta investigación. Su compromiso y disposición para brindar su tiempo y experiencia no pasan desapercibidos.

A mi familia, por su incondicional apoyo, amor y comprensión a lo largo de esta travesía académica. Sus palabras de aliento y motivación fueron mi motor en los momentos más desafiantes en medio de una pandemia global. Su presencia constante y su apoyo emocional han sido el pilar fundamental que me ha sostenido en este camino. Cada logro que alcancé, lo hice sabiendo que tenía su respaldo incondicional, y cada desafío superado fue gracias a su aliento constante. No puedo expresar con palabras lo agradecido que estoy por tenerlos a mi lado en cada paso de este camino. Su amor y apoyo son verdaderamente el tesoro más precioso que poseo.

Finalmente, a todos aquellos que de una u otra manera contribuyeron a la realización de este trabajo, les extiendo mi más sincero agradecimiento. Su colaboración fue fundamental en cada etapa de este proyecto.

Índice

Introducción	6
1. Globalización e integración económica en América del Norte.....	11
1.1. Cadenas de valor, ventaja y estrategia competitiva.....	16
1.2. México en el comercio internacional	19
1.3. Tratado de Libre Comercio de América del Norte.....	21
1.4. Antecedentes del Tratado.....	23
1.5. Beneficios del Tratado de Libre Comercio América del Norte.	25
1.6. PyMEs	28
1.7. PyMes en la pandemia de la Covid-19 en el año 2020.....	45
1.8. Micro, Pequeña y mediana empresa en el TLCAN.....	56
2. Tratado de Libre Comercio de México, Estados Unidos y Canadá.....	59
2.1. Negociación del nuevo tratado comercial.	61
2.2. Importancia del T-MEC en la relación trilateral.	62
2.3. Análisis del T-MEC.	64
2.4. T-MEC y la industria automotriz.....	67
3. PyMEs en el T-MEC	78
3.1. El papel de las PyMEs en el T-MEC.....	84
3.2. Marco Jurídico de la PyMEs en T-MEC	86
3.3. PyMEs de la industria automotriz.....	91
3.4. Bajío región de gran crecimiento económico en materia automotriz.....	95
3.5. Oportunidades de las PyMEs de la industria automotriz en el nuevo T-MEC.	109
3.6. Retos de las PyMEs con la normatividad del TMEC	111
3.7. ¿Por qué las Pymes deberían utilizar T-MEC?	114
3.8. Desafíos de la industria automotriz en México.....	117
4. Manual de exportación para PyMES	126
4.1. Recomendaciones para el futuro exportador	127
4.2. Errores comunes de los exportadores	128
4.3. Estrategia en la toma de decisiones	129

4.4. Regulaciones arancelarias (certificado de origen, otras certificaciones)	130
4.4.1. Clasificación arancelaria.....	130
4.4.2. Reglas de origen	131
4.4.3. Certificación de origen.....	133
4.5. Regulaciones y restricciones no arancelarias	134
4.5.1. Regulaciones No Arancelarias Cuantitativas.....	134
4.5.2. Regulaciones No Arancelarias Cualitativas.....	135
4.6. Documentos y trámites de exportación	137
4.7. Proceso de exportación.	140
4.8. Términos en negociación internacional.....	144
4.9. Formas de pago internacional.....	146
4.10. Contratos Internacionales	149
4.11. Cuadro Comparativo sobre el Análisis de Costos y Tiempos de Transporte para Exportación de Espejo de Automóvil desde el Bajío mexicano a Vancouver, Canadá	151
4.12. Manual de Procedimiento de Exportación de América del Norte	152
Sección 1. Objetivo.....	153
Sección 2. Alcance	153
Sección 3. Diagrama de Flujo.....	153
Sección 4. Descripción del Procedimiento	154
Conclusiones.....	156
Fuentes de Consulta	162
Marco Conceptual	170
Anexos	174

Introducción

De los temas fundamentales de la Administración y de los Negocios internacionales son las empresas, ahora bien, las micro, pequeñas y medianas empresas son importantes para la economía mexicana, por lo que es de sumo interés potenciarlas y que tengan en cuenta la importancia de abrir sus horizontes al exterior, esto con ayuda de los tratados de libre comercio en específico el T-MEC, al ser nuestra zona geográfica y de influencia con una de las economías más grandes del mundo. Es menester garantizar que estas Pymes puedan subir a otro nivel; esto fomentará la creación de empleos y bienestar para nuestro país.

Uno de los graves problemas para estas Pymes radica en la falta de conocimiento al momento de comercializar y exportar, por lo que este manual de exportación será de gran aportación para que estas pequeñas y medianas empresas mexicanas cuenten con la información y recursos necesarios para poder consolidarse y satisfacer la demanda del mercado meta, en este caso, del mercado de Norteamérica (Estados Unidos y Canadá) quienes al ser potencias económicas y de un buen poder adquisitivo, además de la cercanía geográfica, hace importante tener en cuenta que nuestras empresas encuentren esas ventajas competitivas que ayuden a fomentar la salida de mercancía atrayendo inversión y divisas, esto generará una atmósfera económica favorable para las Pymes.

Con una exportación favorable hacia estos dos países beneficiará a las empresas en la industria automotriz de la región Bajío y por consiguiente a la economía nacional. Este manual incluye métodos, procedimientos y técnicas con lo cual permitirá que dichas empresas figuren y consoliden su presencia en el mercado internacional.

La importancia en este proceso de globalización y de integración económica ha provocado que los acuerdos de libre comercio sean parte de un planteamiento integral que permita el desarrollo de los sectores productivos y cree condiciones propicias para la inversión. No solo con el TLCAN, en el que somos superavitarios, sino en el resto de los tratados, donde compramos más de lo que vendemos. Nos

ha faltado una política de fomento productivo y de desarrollo de capacidades tecnológicas locales.

Todo el potencial que encontramos en el entorno internacional se debe aprovechar, de manera crítica, hemos perdido y seguimos perdiendo esa oportunidad de acrecentar estas oportunidades para nuestra población.

Las exportaciones de México han crecido, no así su contenido nacional. Somos el primer exportador de pantallas del mundo, pero con un valor agregado internamente de menos del 3%.¹

Es importante contrarrestar esta desigualdad entre las empresas; las grandes empresas son las que exportan e importan, mientras que las pequeñas y medianas empresas no lo hacen, por lo que es necesario instrumentar una política integral y dado el desconocimiento que tienen sobre estos temas es relevante realizar este manual, con el objetivo de que sigan cada uno de los pasos para que puedan exportar e importar productos utilizando el capítulo 25 del T-MEC², la cual sería la mejor herramienta para poder romper esa brecha de desigualdad entre los tamaños de empresas.

El Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) ha marcado un hito en las relaciones comerciales en América del Norte. Al reemplazar al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el T-MEC busca modernizar y fortalecer las bases del comercio entre estos países. Una de las áreas clave abordadas en este acuerdo es el Capítulo 25, dedicado a las pequeñas y medianas empresas (Pymes), reconociendo su importancia como motor de crecimiento económico y generador de empleo. Esta tesis explorará los beneficios y desafíos asociados con el Capítulo 25 del T-MEC.

¹ Guerrero Arellano César, Retomar el crecimiento: acciones de la banca de desarrollo, Comercio Exterior, Bancomext, <https://revistacomercioexterior.com/retomar-el-crecimiento-acciones-de-la-banca-de-desarrollo>

² Denominado Pequeñas y Medianas Empresas en el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.

La relevancia de esta investigación reside en que la utilización de este manual de exportación para las Pymes de la industria automotriz de la región Bajío genere una gran sinergia con el capítulo 25 del T-MEC y pueda llevar más lejos a las empresas productivas de nuestro país y que poco a poco puedan entrar a la economía global.

En las Ciencias de la Administración, aún hoy en día, casi 30 años que México entró al TLCAN y con el T-MEC, en la actualidad, no es común que se presenten trabajos de investigación que exploren este tipo de temas, esto denota que aún falta trabajo por hacer desde la academia para que posteriormente se pueda llevar a la práctica que será lo más importante para así incentivar que las Pymes utilicen las herramientas académicas en el día a día.

Por lo que tenemos como hipótesis la siguiente: Las PYMES de la industria automotriz de la zona del Bajío que ya conocen y están aprovechando las ventajas del capítulo 25 del T-MEC tendrán mayores oportunidades para expandir sus negocios a Estados Unidos y Canadá.

Como objetivo principal: Analizar el impacto del conocimiento y aprovechamiento del capítulo 25 del T-MEC en las oportunidades de expansión de las PYMES de la industria automotriz de la zona del Bajío hacia Estados Unidos y Canadá.

Como pregunta de investigación: ¿Cuál es el impacto de conocer y aprovechar el capítulo 25 del T-MEC para el desarrollo de nuevas oportunidades de expansión de las PYMES de la industria automotriz de la zona del Bajío hacia Estados Unidos y Canadá?

Para comprobar la hipótesis y responder a la pregunta de investigación, se pueden realizar diversas metodologías y enfoques de investigación. Algunos enfoques posibles podrían incluir:

- Análisis documental: Realizar una revisión exhaustiva de la literatura existente, leyes y regulaciones pertinentes, informes y estudios relacionados con el capítulo 25 del T-MEC y su impacto en las oportunidades de expansión de las PYMES de la industria automotriz en la zona del Bajío.

- Estudio de casos: Seleccionar un conjunto representativo de PYMES de la industria automotriz en la zona del Bajío y analizar cómo el conocimiento y aprovechamiento del capítulo 25 del T-MEC ha influido en su capacidad para expandirse hacia Estados Unidos y Canadá. Esto puede incluir entrevistas a empresarios y directivos, revisión de datos financieros y operativos, y análisis de casos de éxito o fracaso.
- Análisis estadístico: Recopilar datos cuantitativos sobre el crecimiento, las exportaciones y otros indicadores relevantes de las PYMES de la industria automotriz en la zona del Bajío, y realizar análisis estadísticos para determinar si existe una correlación significativa entre el conocimiento y aprovechamiento del capítulo 25 del T-MEC y las oportunidades de expansión hacia Estados Unidos y Canadá.

La presente investigación cuenta con cuatro capítulos que responden a cada una de las necesidades planteadas desarrollando el análisis e investigación de este tema, de acuerdo con la siguiente estructura:

En el primer capítulo, titulado “Globalización e integración económica en América del Norte “, se realiza un análisis sobre cómo el proceso globalizador y de integración económica ha realizado un cambio fundamental en las cadenas de valor generando ventajas y estrategias competitivas para el comercio internacional en nuestro país, así como, un resumen sobre los antecedentes del tratado y su importancia en las Pymes³, asimismo, las repercusiones durante la pandemia de la Covid-19.

En el segundo apartado “Tratado de Libre Comercio de México, Estados Unidos y Canadá “, se examina la negociación del tratado, su importancia dentro de la relación entre los tres países y su relevancia dentro de la industria automotriz.

³ Las pequeñas empresas que cuentan con personal de 11 a 50 personas en México en el año 2019 son de 193,423, mientras que las empresas medianas con 51 a 250 personas según el Censo económico del INEGI en 2019 son de 40,824.

En la tercera parte de la investigación, se habla sobre el papel de las “Pymes en el Tratado de Libre Comercio”; las oportunidades y retos que tienen estas empresas de la industria automotriz de la región Bajío para la exportación hacia los Estados Unidos y Canadá

En el cuarto y último capítulo, “Manual de exportación para las PyMES “, se desarrollan las recomendaciones teóricas y prácticas más importantes al momento de exportar.

En definitiva, este manual de exportación representa un espacio apropiado para que las Pymes logren subir a otro nivel lo que traerá un beneficio real para los emprendedores y a la economía mexicana.

1. Globalización e integración económica en América del Norte.

En el proceso de la globalización económica los Estados empezaron a estrechar sus fronteras usando la integración económica como una herramienta para satisfacer intereses políticos, sociales, económicos, financieros.

Esto mismo ha incrementado la conectividad entre los Estados, en este sentido no sólo suscribimos la noción de proximidad, sino que también colocamos su propio sello en la manera que entendemos la cercanía global.

La integración económica desde el punto de vista de la economía internacional, es el proceso mediante el cual los países van eliminando los instrumentos o características que les confieren tratamientos diferenciales entre ellos: "Disposición de un abanico de medidas arancelarias y no arancelarias, desplazamiento e intercambio de mercancías, de un país a otro, no así de factores productivos (trabajo y capital), adopción de políticas macro y micro con repercusión internacional, adopción de políticas monetarias y fiscales con efectos internos y externos y, una adopción de regímenes cambiarios que les permiten en mayor o menor medida hacer frente a sus compromisos internacionales".⁴

Hoy en día vivimos, en un mundo convulso, la teoría social del sociólogo y filósofo polaco Zygmunt Bauman plantea que las sociedades actuales están atravesando por un momento en el que lo "sólido" ha llegado a su fin, entendiendo a esto como elementos que conservan su forma y persisten en el tiempo.

Uno de los conceptos más conocidos desarrollados por Bauman es el de "modernidad líquida". Según él, vivimos en una sociedad caracterizada por la volatilidad, la incertidumbre y la falta de estructuras sociales sólidas y duraderas. En contraste con la "modernidad sólida" del pasado, donde existían instituciones y roles sociales más estables, la modernidad líquida se caracteriza por la fluidez, la fragmentación y la capacidad de cambio constante.

⁴ Tugores Ques, Juan, "Integración Comercial", en: Economía Internacional e Integración Económica, capítulo.6, p.123.

Otro tema importante en el trabajo de Bauman es la globalización y sus efectos en la sociedad contemporánea. Argumentó que la globalización ha llevado a la creación de redes y conexiones transnacionales, pero también ha generado desigualdades sociales y económicas. Además, señaló que la globalización ha debilitado la capacidad de los estados nacionales para regular y controlar la vida social, lo que ha llevado a una sensación de desorden y falta de responsabilidad.

Sus ideas se basan en la premisa de que vivimos un momento de desregulación, de flexibilización y de la liberación de todos los mercados, lo que se amplía a muchos otros aspectos de la vida.

Basa su postura teórica en la premisa en la que las sociedades actuales ya no toleran nada que dure. Lo sólido es más pesado mientras que el líquido muestra movilidad. Esto ha generado que la economía mundial empezó a deshacerse de lo sólido y permitió que se disolvieran ciertas limitaciones de elegir y de actuar para la libertad individual. Es decir, en la modernidad se habla de desregulación, de liberalización, de flexibilización, tanto de mercados financieros.

Ahora en la modernidad, la movilidad aumentó en su velocidad y llegó a ser un instrumento de poder y dominación y ahora el poder se ha vuelto extraterritorial.⁵

En esta nueva modernidad, “se tiene un meta objetivo de mantener los caminos libres para el tráfico nómada y aferrarse al suelo no es tan importante y lo que da ganancias, incluso en el aspecto económico es la velocidad con la que circula, se recicla, se descarta o se reemplaza algo”.⁶

Esta misma idea ha generado una modernidad cada vez más móvil, más cambiante en donde se necesita fluir de manera libre de trabas, barreras y fronteras, es aquí donde toma relevancia los Estados como una organización política que no puede estar aislado a los cambios y transformaciones y con este fenómeno de

⁵ Bauman, Zygmundt, Modernidad líquida, México, FCE, 2000.

⁶ Ibidem, p. 61.

integración, el Estado tiene que buscar nuevas rutas y alternativas para su subsistencia por medio de la cooperación internacional, el mejor ejemplo para nuestra zona de influencia norteamericana es el Tratado de Libre Comercio o bloques regionales.

Estados Unidos aún hoy en día sigue siendo la principal potencia del mundo y necesita tener un mercado consolidado y la integración económica es una buena herramienta para que suceda, México y Canadá juegan un papel fundamental para estrechar los lazos transfronterizos.

Existen diversos y variados factores por los que el Estado se está transformando y rediseñando. Uno de ellos, por ejemplo, es la política económica. En principio, fenómenos como la globalización, entre otros, están reduciendo radicalmente la autonomía y la discrecionalidad que tienen los gobiernos al desarrollar su política económica esto ha provocado que los gobiernos tengan menos injerencia en la planificación de sus políticas económicas, pensemos en los países sumergidos en procesos de integración.

Es por esto mismo, que los bloques económicos toman relevancia, estas relaciones comerciales surgen para expandir los mercados y tener una apertura a productos extranjeros, estos bloques son un grupo de Estados que tienen un fin económico y de libertad en el intercambio de mercancías.

En los años setenta se presentan problemas financieros importantes en Estados Unidos, esto se ve reflejado en su economía, inciden en ella la llamada Guerra Fría con la Unión Soviética y la Guerra de Vietnam, asimismo a nivel mundial existe una inestabilidad económica en los mercados petroleros, este contexto es por el cual el Estado asistencial ve disminuidos sus recursos y hace necesaria una transformación en su funcionamiento.

Derivado de estos sucesos, surge el neoliberalismo⁷, este sistema busca adelgazar la estructura del Estado, quien deja de asumir una posición asistencialista y busca incorporar una mayor participación en algunas áreas del gobierno por parte de la iniciativa privada.

En este sistema neoliberal se encuentran íntimamente ligadas la economía y la política que le permite lograr sus objetivos a nivel local e internacional. También surge el Estado-región, que no es más que la unión de varios Estados para realizar intercambios comerciales, creándose zonas de desarrollo económico a nivel mundial.

La globalización se refiere a la incorporación de las economías locales en la economía global, lo cual tiene impactos que trascienden más allá del ámbito económico. Estos efectos se extienden hacia lo político, social y cultural, generando implicaciones significativas en diversas esferas de la sociedad.

Este fenómeno de la globalización aparece en la década de los ochenta, algunas de sus características son la internacionalización de los mercados y una desregulación en los procesos de importación y exportación entre los países a nivel mundial.

En un mundo globalizado en ocasiones las decisiones que tiene que tomar el Estado no solamente afectan en su territorio, sino que se extienden más allá de sus fronteras y, a veces, sus decisiones se toman conforme a las economías de mercado.

Florence Lézé Lerond precisa que este tipo de intercambios económicos y la idea de la autorregulación del sistema económico mundial han ocasionado la desreglamentación económica, a favor de grandes empresas multinacionales, se apoya sobre la reducción de las prerrogativas de los Estados; de su papel de intermediarios (económico, político o social) entre las fuerzas antagonistas dentro

⁷ "El neoliberalismo ha llevado a una concentración masiva de riqueza y poder en manos de unos pocos, mientras deja a la mayoría luchando por sobrevivir." - Noam Chomsky.

de los Estados y dan lugar a un nuevo “principio de soberanía de las empresas transnacionales, las cuales, a través de los organismos internacionales, dictan las políticas nacionales”.⁸

En ese sentido, los Estados se ven obligados a responder a esas economías mundiales y adaptarse a estas formas de comercio multinacional que evidentemente traerá efectos colaterales en los ámbitos económicos, políticos y sociales, dando como resultado la migración.

El Estado y la integración debe de verse como una organización supranacional, la cual se puede entender como aquella que se encuentra por encima de una nación o de un Estado, dentro de sus objetivos busca conciliar y establecer diálogo de igualdad entre los Estados.

Con esta idea se basa en que los Estados nacionales se ven en la necesidad de ceder parte de su soberanía, ello con la finalidad de unir y fortalecer al nuevo tipo de organización política y generar mayores beneficios económicos para los Estados miembros.

Francisco José Paoli Bolio señala que; otro ejemplo de este tipo de organizaciones supranacionales es el Tratado de América del Norte, en el que participan Estados Unidos de América, Canadá y México, en el mismo se desarrollan procesos de integración, que no se quedan solo en lo económico, sino que permea a otros ámbitos sociales y culturales.⁹

El Estado ha tenido que adaptar sus organizaciones para enfrentar y competir en un mercado globalizado, por lo que han optado por implementar la desregulación de trámites para atraer capitales y dar apertura al libre comercio, con la finalidad de mejorar su economía.

⁸ Lézé Lerond, Florence “Los efectos de la Globalización sobre la soberanía de los Estados Nacionales: El abstencionismo”, en Cienfuegos Salgado, David y López Olvera, Miguel Alejandro (coords.), Estudios en homenaje a don Jorge Fernández Ruiz, México, UNAM/Instituto de Investigaciones Jurídicas, p. 344.

⁹ Paoli Bolio, Francisco, Teoría General del Estado, México, Trillas, 2014, p. 135.

Como lo analizamos, México se conjuga en un solo mercado cediendo parte de su soberanía para lograr un proceso integrador entre los Estados Unidos y Canadá.

1.1. Cadenas de valor, ventaja y estrategia competitiva.

En 1817, el teórico y economista del siglo XIX de origen inglés, David Ricardo desarrolló el tema de la ventaja competitiva, esta teoría menciona que puede haber ganancias de eficiencia globales provenientes del comercio si un país se especializa en aquellos productos que puede producir con mayor eficiencia que otros sin importar si otros países pueden producir los mismos productos en forma aún más eficiente.

Es una teoría conocida como de especialización, es decir, la producción aumentará por medio de la especialización, donde los países mejoran su posición si intercambian su producción especializada por la producción especializada de otros. En este caso, las Pymes mexicanas en el rubro automotriz se especializan en manufacturar mejores productos para las grandes compañías automotrices que tienen sus plantas en el Bajío mexicano.

Las teorías del libre comercio (ventaja absoluta y comparativa) demuestran cómo ocurre el crecimiento económico por medio de la especialización y el comercio, Porter, utiliza una metodología de diamante, las cuales hay cuatro condiciones importantes para la superioridad competitiva, como lo son las condiciones de demanda, en este caso es el mercado norteamericano, vía terrestre se encuentra muy cercano y con el T-MEC es de utilidad para las pequeñas y medianas empresas mexicanas en el rubro automotriz. Otra de las condicionantes son los factores en los que se refiere en la infraestructura y la educación de mano de obra especializada, en el tercer factor del diamante de Porter la industria relacionadas y apoyo en este factor la industria automotriz estimula el desarrollo de la región, así como el surgimiento de nuevos proveedores locales en este caso Pymes en la producción, mercadeo y distribución. Por último, la estrategia,

estructura y rivalidad en este caso para el economista estadounidense Michael Porter, la empresa es el verdadero protagonista del comercio internacional.

En su trabajo, Porter ha desarrollado el concepto de ventaja competitiva y ha identificado diferentes fuentes de ventaja competitiva sostenible.

Según Porter, una ventaja competitiva se logra cuando una empresa es capaz de superar a sus competidores al ofrecer un valor único o diferenciado a los clientes, ya sea a través de precios más bajos, calidad superior, innovación, servicio al cliente excepcional u otras características distintivas.

Porter identifica dos tipos principales de ventajas competitivas: la ventaja en costos y la ventaja en diferenciación. La ventaja en costos se refiere a la capacidad de una empresa para producir bienes o servicios a un costo más bajo que sus competidores, lo que le permite ofrecer precios más bajos y/o mayores márgenes de beneficio. Por otro lado, la ventaja en diferenciación implica ofrecer productos o servicios únicos o con características distintivas que sean valoradas por los clientes y que los competidores no puedan fácilmente replicar.

Además, Porter destaca la importancia de los llamados "cimientos de la ventaja competitiva", que incluyen aspectos como la estrategia, la estructura de la industria, las habilidades y capacidades de la empresa, y los recursos y activos clave. Estos elementos influyen en la capacidad de una empresa para desarrollar y mantener una ventaja competitiva a largo plazo.

Es importante destacar que, según Porter, para que una ventaja competitiva sea sostenible, debe ser difícil de imitar o superar por los competidores. Esto implica que una empresa debe proteger y fortalecer continuamente su ventaja competitiva, a través de la innovación constante, el desarrollo de capacidades distintivas y la adaptación a los cambios del entorno empresarial.

En resumen, Michael Porter ha enfatizado la importancia de las ventajas competitivas para el éxito empresarial. Su enfoque se centra en la creación y

mantenimiento de ventajas competitivas sostenibles a través de la diferenciación y/o liderazgo en costos, respaldadas por una estrategia sólida y una comprensión profunda de los factores que influyen en la ventaja competitiva en una industria específica.

La teoría de clúster del economista estadounidense, Michael Porter, desarrollada en 1990, busca explicar el éxito de ciertas regiones en el desarrollo de una ventaja global absoluta (o comparativa) en una tecnología o producto a pesar de no tener una ventaja particular en ningún factor de producción, afirma que es fundamental tener un clúster o grupo de compañías en la misma industria, así como sus proveedores, concentrado en una misma área geográfica. En este caso, la región Bajío en la industria automotriz donde grandes compañías internacionales se centran en esta área debido a la cercanía con uno de los mercados más grandes que es Estados Unidos y por las atribuciones arancelarias por el T-MEC, aquí las Pymes que desarrollan ciertas piezas de automóviles juegan un papel fundamental.

Otro elemento para tomar en cuenta que menciona Porter es "el Posicionamiento Estratégico de una empresa debe ser explícita en su elección estratégica de valor (diferenciación) y bajo costo. Y configurar sus operaciones internas para fortalecer esta estrategia". Esta estrategia, operaciones y organización de la empresa deben ser consistentes entre sí para lograr una ventaja competitiva y cosechar una rentabilidad superior.¹⁰ (Hill, 2011)

La economía de mercado es un sistema en el que cada uno se gana la vida haciendo cosas por los demás. Lo que ganamos depende de la forma en que los

¹⁰ Hill Charles W.L. 2011 "International business: competing in the global marketplace, 8th ed. McGraw Hill Co. New York, USA. Traducido al español por María del Pilar Obón León. Revisión técnica Sánchez Soto, Gil Armando y Luévano Rodríguez Gerardo, 2011 "Negocios Internacionales: Competencia en el mercado global; 8ª Ed. Mc Graw Hill; México D.F.

otros valoran lo que hacemos, el intercambio característico de la economía de mercado favorece la especialización.¹¹

La industria automotriz en México forma parte integral del proceso de globalización productiva; sin embargo, su articulación y dinámica tienen un mercado componente regional. Su vínculo con la cadena de valor de Norteamérica es, por tanto, un factor determinante para el diseño e instrumentación de una política pública encaminada a preservar y ampliar las ventajas competitivas de esta actividad estratégica para el país. Los retos que se perfilan en este artículo tienen que ver con la modalidad de inserción internacional de la industria automotriz establecida en México; pero, también, con la conformación de un nuevo paradigma tecnológico para la producción mundial de automóviles.¹²

1.2. México en el comercio internacional

Al comercio internacional podemos entenderlo como el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera que se da origen a salidas de mercancías de un país y entrada de mercancías (procedentes de otros países). Asimismo, el comercio internacional hace posible para un país la importación de bienes, que en el interior no se pueden producir o es insuficiente su producción. Hace posible la adquisición de mercancías de un país a otro, que costarían más producir en el interior. Se amplían los mercados y hace posible el equilibrio de la escasez o del exceso.¹³

Uno de los hitos del comercio internacional, es fundamental entender la deslocalización de la producción buscando tercerizar cualquier proceso y además

¹¹ Hausmann Ricardo, ¿cuál es la relevancia de las exportaciones?, Revista del comercio Exterior Bancomext, <http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=1090&t=cual-es-la-relevancia-de-las-exportaciones>

¹² Micheli Jordy & Carrillo Jorge, la política industrial ante el nuevo paradigma tecnológico de la industria automotriz, Revista de Comercio Exterior Bancomext, <http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=1091&t=la-politica-industrial-ante-el-nuevo-paradigma-tecnologico-de-la-industria-automotriz>

¹³ Guerrero, Roberto. (1967). Economía política contemporánea. México: Agrin.

buscando beneficios económicos; en este caso, México con la entrada en vigor del TLCAN se convirtió en este país receptor de inversión y de procesos de manufactura automotriz, en la región Bajío, con el T-MEC, México seguirá este mismo proceso de insertar en la dinámica global.

Durante la década de 1980 y principios de la de 1990, México experimentó un cambio muy profundo en su modelo económico conllevando la realización de negociaciones hacia una globalización e idea de integración entre la región pero como es sabido con esta inserción nuestro país ha mejorado pero como comenta, el reconocido economista mexicano, Dussel Peters (2017) México no ha logrado generar que el comercio con el exterior vigorice al conjunto de la economía porque sólo un reducido grupo de hogares, empresas y regiones son las verdaderamente vinculadas a los procesos de importación temporal para la exportación (con relativos altos índices de productividad y eficiencia general) a diferencia del resto del aparato productivo nacional que se caracteriza por procesos productivos de bajo Valor Agregado (VA) y nivel tecnológico con pocos vínculos con el resto de la estructura productiva establecida en México.¹⁴

La mayor parte de los sectores productivos del país tienen un bajo valor agregado y nivel tecnológico esto afecta para el intercambio comercial. Dado que ha optado por una estrategia de crecimiento impulsada por las exportaciones, es importante formular estrategias que alienten a las industrias nacionales a ser competitivas a nivel internacional. México carece de una estrategia integral para el desarrollo de la economía nacional sobre la base del mercado internacional.

Para entender la magnitud del cambio, puede tomarse como punto de referencia al resto de América Latina que, en conjunto, tiene una población cuatro veces mayor que la de México, y a pesar de ello México exporta el doble de productos manufacturados que todos los países latinoamericanos en conjunto. De

¹⁴ Dussel Peters, E. (2017). Efectos del TPP en la economía de México: impacto general en las cadenas de valor de autopartes-automotriz, hilo-textil-confección y calzado. Ciudad de México: Instituto Belisario Domínguez.

acuerdo con la CEPAL, usando datos de 2016, mientras que el total de exportaciones del resto de América Latina fue de 150 mil millones de dólares, en México las exportaciones ascendieron a 310 mil millones de dólares, más del doble.

1.3. Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Un tratado de libre comercio es un acuerdo internacional entre dos o más países o partes donde acuerdan suprimir las tarifas arancelarias de forma gradual y calendarizada, así como otras barreras o restricciones al comercio cuyo objetivo principal es establecer reglas comunes para normar la relación comercial entre ellos.

En este caso, los Estados conservan autonomía e independencia, respecto al comercio de terceros. Se fijan plazos, condiciones y mecanismos de desgravación arancelaria.

Esto logrando una integración económica a niveles de bloque comercial o una comunidad económica con este proceso de apertura comercial con los países vecinos como una alternativa para propiciar el crecimiento entre Estados Unidos, México y Canadá.

Es con esta idea que el autor Ugo Pipitone señala que:

Un Tratado Trilateral de Libre Comercio supone el reconocimiento inicial ya no sólo de las profundas diferencias cuantitativas y estructurales entre los tres países, sino además las dificultades que surgen de los distintos tiempos históricos que viven los tres países que intentan establecer las primeras condiciones para un proceso destinado a fortalecer su recíproca integración económica.¹⁵

Con esto, el principal objetivo de los países hegemónicas es conformar regiones y encabezarse, después de todo para Anthony Payne: (...) regionalismo es el proyecto de un estado-líder o estados-líderes diseñado para reorganizar un

¹⁵ Ugo Pipitone, "América del Norte: una región económica en formación", en Eliézer Morales y Consuelo Dávila, La nueva relación de México con América del Norte, UNAM, México, 1994, p. 55.

espacio regional en particular mediante líneas económicas y políticas definidas (...)
A primera vista, la tendencia hacia la globalización parece ser contradictoria con la emergencia de proyectos regionalistas como el TLCAN. En lecturas convencionales estas diversas iniciativas han sido construidas típicamente en un “escenario predominantemente de bloque regional”.¹⁶

Este bloque regional ha generado patrones de interdependencia entre los Estados que las conforman tal es el caso de Estados Unidos, México y Canadá como un mecanismo de cooperación, esta interdependencia es lo principal en la construcción de espacios regionales entre los países parte.

Asimismo, es menester adentrarse también al comercio internacional, en los últimos treinta años ha crecido exponencialmente el comercio mundial esto beneficio el intercambio de bienes en el servicio en una sociedad consumista.

Diariamente hay operaciones de comercio internacional esto ha hecho que se genere un mayor intercambio entre países en el ámbito comercial, conllevando a que existan beneficios entre las partes.

La teoría del comercio internacional es la parte de la ciencia económica que estudia las aportaciones comerciales que se realizan entre países, sus causas y sus consecuencias.¹⁷

En un mundo financiero, el comercio internacional toma relevancia en las operaciones, en este intercambio de mercancías, México aprovecha esta integración para hacer un bloque en Norteamérica.

¹⁶ Anthony Payne, “Globalization and Modes of regionalist governance” en D. Held, et.al., The global Transformations Reader, traduc. propia, Polity Press, UK, 2003, p. 213.

¹⁷ Torres Manzo Carlos. La teoría pura del Comercio Internacional, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo 2002 p.61

1.4. Antecedentes del Tratado.

En la época de los años 80's del siglo XX empezaron grandes cambios en el mundo, los países se tuvieron que adaptar y México no fue la excepción, durante el gobierno de Miguel de la Madrid, empieza un proceso de liberalización económica, impulsando las exportaciones, atracción de inversión extranjera, disminuyendo las barreras arancelarias, dejando atrás al modelo de sustitución de importaciones para dar paso al liberalismo de la economía.

México en 1986 ingresa al Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles, GATT (por sus siglas en inglés), con el objetivo de impulsar la apertura y liberalización económica en las normas y políticas internas.

Un año después, en 1987, Estados Unidos y México firmaron el Framework of Principles and Procedures for Consultation Regarding Trade and Investment Relations. Estados Unidos tenía el interés en estrechar relaciones comerciales con nuestro país y ampliar su zona comercial.

En 1988, Salinas y Bush, Presidentes de México y Estados Unidos, respectivamente, inician de manera informal la idea de un TLC, detenida temporalmente por la coyuntura mundial como la caída del muro de Berlín, con la idea de acomodar los excedentes de producción con el fin de la Guerra Fría.

Posteriormente en 1989 Estados Unidos firma un Tratado de Libre Comercio con Canadá y era el turno de México de participar en esta nueva relación y un año más tarde ambos países proponen la negociación de un acuerdo de libre comercio, esto con la idea de hacer un balance con el regionalismo europeo y asiático. Con este tratado comercial busca principalmente la diversificación de exportaciones e importaciones, también la atracción de inversión extranjera para aumentar la productividad de las tres naciones.

En el año de 1990, México propone formalmente el Tratado de Libre Comercio a Estados Unidos y Canadá en el Foro Económico Mundial, cuatro años

después de largas mesas de diálogo y negociación se convirtió en un acuerdo exitoso.

Para el presidente Carlos Salinas, el acuerdo comercial era la culminación de la política desreguladora inspirada en el llamado Consenso de Washington; era la cereza del pastel de un modelo económico que apostaba por la liberalización del mercado.¹⁸

El TLCAN en el año de 1994 tuvo muchos costos sociales ya que se generó en levantamiento del Ejército de Liberación Nacional (EZLN) en Chiapas, pero no solamente ellos sino la población mexicana en general vivía en una crisis absoluta.

Con la firma del Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México (TLCAN) y la entrada en vigor de este en 1994, México ingresó a la Organización Mundial de Comercio (OMC) estos dos hechos marcaron la línea hacia una modificación profunda en el manejo de las políticas macroeconómicas, para ajustarlas a las exigencias del momento.

El punto de inflexión en la relación bilateral ocurrió durante las presidencias de Carlos Salinas de Gortari y George Bush padre. Después de décadas de una relación que osciló entre el conflicto, la indiferencia y la cooperación esporádica, llegaría una etapa de estrecha colaboración, especialmente en materia comercial.

El TLCAN (Tratado de Libre Comercio con América del Norte) tuvo enormes repercusiones en la economía mexicana, además de que inauguró una nueva etapa de cooperación, sin precedentes en la relación bilateral.

Es un punto de inflexión porque representa dejar atrás, en definitiva, la posición proteccionista que se resistía a la integración. Y es punto de inflexión porque cambió por completo el enfoque: por primera vez se puso el acento en la conveniencia de tener como vecino al mercado más grande del mundo.

¹⁸Bartra Armando, México y el TLCAN: Crónica de un desastre anunciado, p.1

El TLCAN marcó un esquema trascendental de referencia regional cuando el mundo se dirigía a una mayor promoción del comercio y de las inversiones. Dio seguridad a los inversionistas y contribuyó a la modernización de la economía mexicana en industrias como la automotriz, de autopartes, electrónica o aeroespacial. También promovió el desarrollo del sector agropecuario, donde la exportación de frutas y legumbres fue muy significativa. Que 80% de las exportaciones vayan hoy a Estados Unidos nos da una ventaja, pero representa también una vulnerabilidad enorme.¹⁹

Con un modelo más liberal de integración, durante la vigencia del TLCAN permanecieron las brechas salariales, de ingreso per cápita y de desarrollo entre las distintas regiones de América del Norte. El norte y el Bajío de México contrastan con el sur del país. El diferencial de ingreso per cápita entre México y Estados Unidos aumentó al no mejorar los salarios reales.²⁰

1.5. Beneficios del Tratado de Libre Comercio América del Norte.

México juega un papel fundamental se ha asimilado a la estrategia estadounidense con el fin de edificar un bloque regional que hiciera contrapeso a Europa y Asia. De esta manera, estos tres países forman parte de un mercado en común como lo menciona, el académico y escritor mexicano-estadounidense especializado en economía política y estudios latinoamericanos, John Saxe- Fernández:

Los tres países adyacentes de la América del Norte del hemisferio occidental deberían formar un mercado común con libertad de movimientos para todos los bienes, especialmente el petróleo y el gas, pero también de la población. Sin este esfuerzo cooperativo en la América del Norte, Estados Unidos se enfrentarán (sic)

¹⁹ Guerrero Arellano César, América Del Norte: Del Libre Intercambio Al Comercio Administrado Entrevista con Mauricio de María y Campos, miembro del Consejo Directivo del Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico, A.C. (IDIC), abril-junio 2021, <http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=967&t=america-del-norte-del-libre-comercio-al-comercio-administrado>"

²⁰ Ídem.

a un desgaste constante de su seguridad nacional junto con una lenta estrangulación económica [...] La América del Norte sería autosuficiente como unidad, en energía, productos agrícolas y minerales [...] Los Estados Unidos extenderían su sombrilla de seguridad hacia Canadá y México para lograr que las tres naciones obtengan una seguridad equitativa contra cualquier amenaza militar a la América del Norte.²¹

Con el Tratado de libre comercio entre los países de Norteamérica, se preveía que la liberación del comercio y trajeran consigo un incremento en la productividad, dado que la apertura significaba para las compañías grandes y pequeñas por igual una presión para innovar, reestructurarse y estimular tanto su eficiencia.

América del Norte es actualmente una agrupación regional importante en el mundo, México, Estados Unidos y Canadá han consolidado la región con el T-MEC, hay otras dos integraciones que en plena tercera década del siglo XXI se han fortalecido como lo son la Unión Europea y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN). Sin duda alguna, estas tres regiones van a competir entre ellas en manera geopolítica, geoeconómica, geo financiera.

El TLCAN se basó en el éxito del Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos y proporcionó un complemento a los esfuerzos de Canadá a través de los acuerdos de la OMC al contraer compromisos más profundos en algunas áreas clave.²²

Con la entrada en vigor del TLCAN, se formó la zona de libre comercio más grande del mundo. El Acuerdo ha traído crecimiento económico y mejores niveles de vida para las personas en los tres países.

²¹ John Saxe-Fernández, La compraventa de México, Plaza y Janés, México, 2002, p. 43.

²² Government of Canadá, CUSMA, <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/index.aspx?lang=eng>

El TLCAN, siendo el primer acuerdo comercial integral de este tipo, ha dado un valioso ejemplo de los beneficios de la liberalización comercial para el resto del mundo. Una de sus aportaciones más importantes del tratado es que en el caso de una disputa, instruye a los gobiernos involucrados a tratar de resolver sus diferencias de manera amistosa a través de los Comités y Grupos de Trabajo del TLCAN u otras consultas. Si no se encuentra una solución mutuamente aceptable, el TLCAN prevé procedimientos de solución de controversias. Uno de los elementos principales del TLCAN es el establecimiento de un conjunto claro de reglas para abordar la solución de controversias. El TLCAN fue el primer acuerdo que ofreció a los inversores transfronterizos un tribunal legal imparcial para abordar las diferencias.

Bajo el TLCAN, los aranceles sobre todos los bienes cubiertos comercializados entre Canadá y México se eliminaron en 2008. Los aranceles sobre los bienes cubiertos comercializados entre Canadá y Estados Unidos quedaron libres de aranceles el 1 de enero de 1989, de acuerdo con el CUSFTA que se trasladó en virtud del TLCAN.

En los últimos 25 años la industria automotriz en México (en adelante IAM) observó una evolución muy favorable. Tras el breve retroceso de la crisis de 2008-2009 y hasta el año previo a la pandemia, la producción de automóviles y de autopartes en el país creció a tasas de dos dígitos, muy superiores a las del PIB de manufacturas y a las de la economía en su conjunto. Gracias a este desempeño, su contribución a la economía mexicana va en aumento. Con sus 950 mil plazas laborales, en 2020 aportó el 20% del empleo manufacturero y el 3% del PIB nacional. La IAM dinamiza 157 ramas económicas, tanto de la industria manufacturera como del comercio y los servicios. Respecto a los flujos internacionales de comercio, esta industria generó en 2017 más divisas que las de la industria petrolera, las remesas y el turismo juntos (26.5% del total nacional frente a 15.4% de la suma de las otras tres actividades mencionadas). De cada 100 dólares de exportaciones manufactureras, 36 provienen de la IAM. La evolución del

intercambio comercial es positiva y creciente: entre 2009 y 2017 su superávit aumentó de 18.7 a 70.7 mil millones de dólares. Como en muchas de las actividades productivas del país, Estados Unidos representa un socio comercial relevante: en 2017, el 83.2% de las exportaciones de esta industria se enviaron a este país y el 53.6% de sus importaciones provino de ese mismo mercado.²³

1.6. PyMEs

La pequeña y mediana empresa están jugando un papel importante en la dinámica económica en nuestro país que contribuyen de manera directa o indirectamente en la economía tanto macroeconómica y microeconómica, como en la generación de empleos que conlleva bienestar.

Referente a esto, aproximadamente el 95% de los puestos de trabajo de la población son otorgados por las Pymes que constituyen un eje fundamental para la economía mexicana, de acuerdo con el INEGI, 8,332,175 personas laboran en las Pymes un 30.7% según el censo económico 2019.²⁴

Si hablamos en números de las Pymes es necesario diferenciarlas; las pequeñas empresas que cuentan con personal de 11 a 50 personas en México en el año 2019 son de 193,423, mientras que las empresas medianas con 51 a 250 personas según el Censo económico 2019 son de 40,824,²⁵ con un total entre ambas de 234,247, considerándose así el 4.9% de las empresas en México.

Los establecimientos micro, pequeños y medianos que realizan actividades de Manufacturas, Comercio y Servicios privados no financieros, de acuerdo con los siguientes criterios por sector y estrato de Personal Ocupado:

²³ Micheli Jordy & Carrillo Jorge, la política industrial ante el nuevo paradigma tecnológico de la industria automotriz, Revista de Comercio Exterior Bancomext, <http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=1091&t=la-politica-industrial-ante-el-nuevo-paradigma-tecnologico-de-la-industria-automotriz>

²⁴ INEGI, Censo económico, p. 34, en línea: https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/ce/2019/doc/pprd_ce19.pdf

²⁵ INEGI, Panorama económico de México, Datos, en línea: <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/tableros/panoramaeco.html>

Estratificación por número de personas ocupadas			
Estrato PO	Sector		
	Manufacturas	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña y mediana (PyME's)	11-250	11-100	11-100

Fuente: A partir de la Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa. Última reforma publicada en el DOF el 13 de agosto de 2019.

Ilustración 1. Estratificación por número de personas ocupadas diferencias entre las Empresas.

**Obtenido del INEGI, el segundo conjunto de resultados del estudio sobre la demografía de los negocios 2020, 22 de marzo de 2021, <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2021/OtrTemEcon/EDN2020.pdf>*

Un aspecto que no hay que dejar de lado es el auge y crecimiento de la tecnología aún más en la actualidad agravado por la pandemia de la Covid-19 ha dejado consecuencias importantes en el uso de estas. Es con esto que cada una de ellas logran entrar a la dinámica global.

En cambio, existe la otra cara de la moneda en que se menciona que el 80% de la PyMes desaparecen en los primeros años de vida por la mala gestión en recursos o falta de la tecnología necesaria y también por no adaptarse a las nuevas realidades, ahora bien, con esta nueva realidad después de la pandemia, quien no cuente con la infraestructura en comercio electrónico estará perdido en la realidad actual. Es aquí donde el tratado de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) en su capítulo sobre comercio electrónico y de las PyMes toman relevancia para que sean aprovechadas por los empresarios para sus respectivas empresas.

No se puede subestimar la importancia que para México tienen sus Pyme y los efectos del TLCAN y T-MEC en ellas. Alrededor de 99% de los negocios que conforman el sector privado, formal e informal, mexicano corresponden a micro, pequeñas y medianas empresas: más de 650.000 Pyme y 3.7 millones de

microempresas generan arriba de 80% del empleo en México y producen 50% del producto interno bruto (PIB) del país.²⁶

Es importante identificar la definición conceptual de las empresas que se puede entender como la organización que tiene como principal objetivo el obtener un beneficio económico.

Ahora bien, retomando el acrónimo PyMes hace referencia a la pequeña y mediana empresa en el ámbito manufacturero, comercio y de servicios que tiene poco personal y no registra grandes ingresos.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) es necesario reconocerlas en el ámbito nacional y regional, en los diversos países industrializados, según datos del INEGI, Las Pymes a nivel mundial representa a nivel mundial el segmento de la economía que aporta el mayor número de unidades económicas y personal ocupado; de ahí la relevancia que reviste este tipo de empresas y la necesidad de fortalecer su desempeño, al incidir sustancialmente en el comportamiento global de las economías nacionales; es así que, en el contexto internacional, se puede afirmar que 90% o un porcentaje superior de las unidades económicas totales, está conformado por estas empresas²⁷.

Los criterios para clasificar a las Pymes varían por cada país, en términos generales se ha utilizado el número de trabajadores como el elemento principal para estratificar los establecimientos por tamaño, asimismo, un dato relevante es el total de las ventas anuales, los ingresos o los activos.

²⁶Beltrán Óscar, Haar Jerry, Leroy-Beltrán Catherine, Efectos del TLCAN en la competitividad de la pequeña empresa en México, Comercio Exterior, Vol. 54, Núm. 6, p. 503, en línea:
<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/67/3/haar0604.pdf>

²⁷Inegi, Micro, pequeña y mediana empresa, Censo Económico 2019, p. 15, en línea:
https://www.inegi.org.mx/contenido/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825198657.pdf

Es por esto mismo que es necesario diferenciar cada tipo de empresa para entenderlas mejor, es por ello la realización del siguiente cuadro:

Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa
-1 a 10	-10 a 45	-20 a 199	-101 a 251
colaboradores	colaboradores.	colaboradores.	colaboradores.
-Utilidades para sustento.	-Tecnología sencilla.	-Tecnología elemental y sofisticada.	-Tecnología desarrollada ad hoc.
-Tecnología artesanal.	-Mucha mano de obra.	-Créditos a financiación de capital.	-Economía de escala.
-Trabajo sobre pedido.	-Créditos se invierten en capital.	-Posee estructura organizativa.	-Estructura organizativa.
-Mano de obra familiar.	-Instalaciones pequeñas.	-Instalaciones amplias.	-Instalaciones amplias.
-Bienes de consumo final.	-No usa servicios de asesores.	-Uso de asesorías.	-Procesos bien definidos y estandarizados.

Cuadro 1. Estratificación de Empresas por su tamaño y número de trabajadores.

Elaboración propia obtenido de: Coparmex, <https://www.coparmexqro.org/>

Ha existido diversos antecedentes sobre cómo estratificar a las empresas, desde en 1954, pasando por los años 1978 y 1979 que hubo diferentes cambios en cómo caracterizar cada una de ellas, hasta que en el año de 1985 en que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) actualmente Secretaría de Economía, estableció de manera oficial los criterios para clasificar a la industria de acuerdo con su tamaño. El 30 de abril de ese año se publicó en el Diario Oficial de la Federación el programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana, en el que se establece la clasificación bajo los siguientes estratos:

- ❖ Microindustria. Las empresas que ocuparan hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas fuera hasta 30 millones de pesos al año.
- ❖ Industria pequeña. Las empresas que ocuparan entre 16 y 100 personas y sus ventas netas no rebasaron la cantidad de 400 millones de pesos al año.
- ❖ Industria mediana. Las empresas que ocupan entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas no rebasa la cantidad de unos mil 100 millones de pesos al año.²⁸

En este proceso ha cambiado demasiado esta estratificación desde 2009 no ha existido cambio alguno en los datos del INEGI, como se puede observar en el siguiente cuadro tomado del Censo económico 2019, micro, pequeña, mediana y gran empresa, estratificación de establecimientos²⁹:

Estratificación de empresas por sector publicada en el Diario Oficial de la Federación 30 de junio de 2009

Sector	Estratificación								
	Micro			Pequeña			Mediana		
	Personal	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*	Personal	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*	Personal	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Industria	0 a 10	Hasta \$4	4.6	11 a 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95	51 a 250	Desde 100.1 hasta \$250	250
Comercio	0 a 10	Hasta \$4	4.6	11 a 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93	31 a 100	Desde 100.1 hasta \$250	235
Servicios	0 a 10	Hasta \$4	4.6	11 a 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95	51 a 100	Desde 100.1 hasta \$250	235

*Tope máximo combinado= (trabajadores) X 10% + (ventas anuales) X 90
mdp= Millones de pesos

Ilustración 2. Estratificación de Empresas Publicada en el DOF.

*Obtenido del INEGI, Micro, pequeña y mediana empresa, Censo Económico 2019, p. 15, en línea:
https://www.inegi.org.mx/contenido/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825198657.pdf

²⁸ INEGI, Micro, pequeña y mediana empresa, Censo Económico 2019, p. 15, en línea:
https://www.inegi.org.mx/contenido/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825198657.pdf

²⁹ Ídem.

Ahora bien, teniendo esto en cuenta en el último Censo Económico 2019 del INEGI, comenta que los establecimientos predominantes en México son los micronegocios; emplean de 4 de cada 10 personas y generan 15 de cada 100 pesos de valor agregado censal.³⁰ Como se puede observar en el siguiente cuadro:

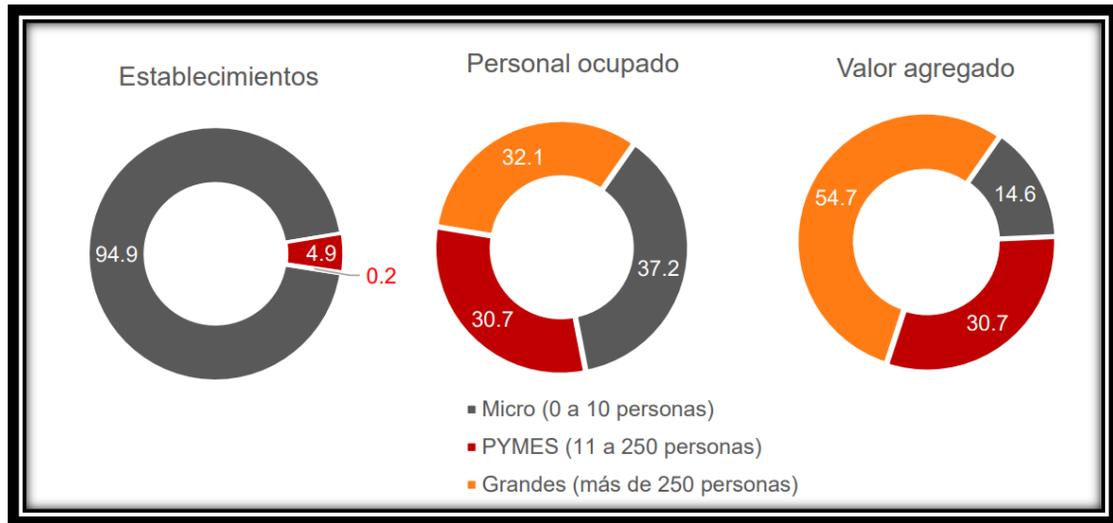


Ilustración 3. Negocios Predominantes en México. Micronegocios.

**Obtenido de INEGI, Censo Económico 2019*

Los puntos débiles internos de las Pymes incluyen una fuerte aversión al riesgo, un control centralizado, una inadecuada planeación empresarial y habilidades directivas deficientes, asimismo, la falta de entrar a un mundo tecnológico y la educación o capacitación de sus empleados; otro factor es que las Pymes débiles se fusionan para resistir esto genera un agotamiento de las mismas, se ven afectadas por los impuestos, las normas laborales y de seguridad social de sus trabajadores, en lo financiero, las altas tasas de interés en los préstamos, el elevado costo de comenzar un negocio, la ineficiencia burocrática y la corrupción son impedimentos para la competitividad de las pequeñas empresas en general.

Esto se comprueba con el último censo económico del INEGI 2019, la inseguridad, los altos gastos e impuestos son los principales problemas que

³⁰ INEGI, Censo económico 2019, p. 24, en línea:
https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/ce/2019/doc/pprd_ce19.pdf

manifestaron tanto los PYMES como los establecimientos grandes, como se observa en el siguiente gráfico:

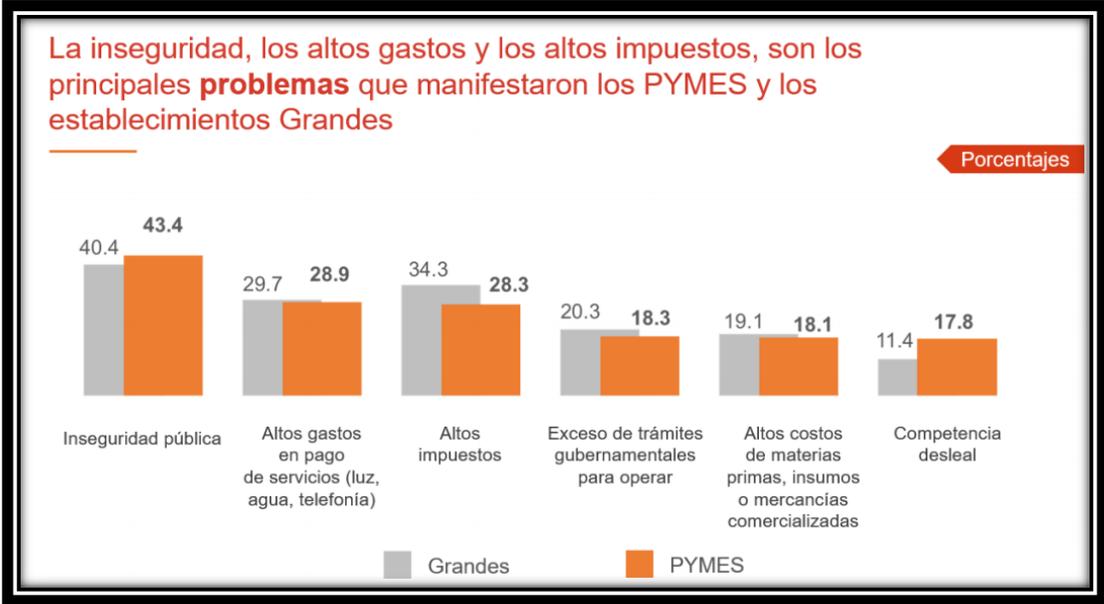


Ilustración 4. Principales problemas de las PYMES.

*Obtenido de INEGI, Censo Económico 2019

Otra de las cuestiones que llevan al éxito o al fracaso de las Pymes es la capacitación de su personal, esta proporción se incrementa conforme las unidades económicas son más grande, los establecimientos PYMES lo hizo el 28.8%, mientras que los micronegocios solo el 2.4% y las empresas grandes el 59.1% capacita a su personal de manera constante.

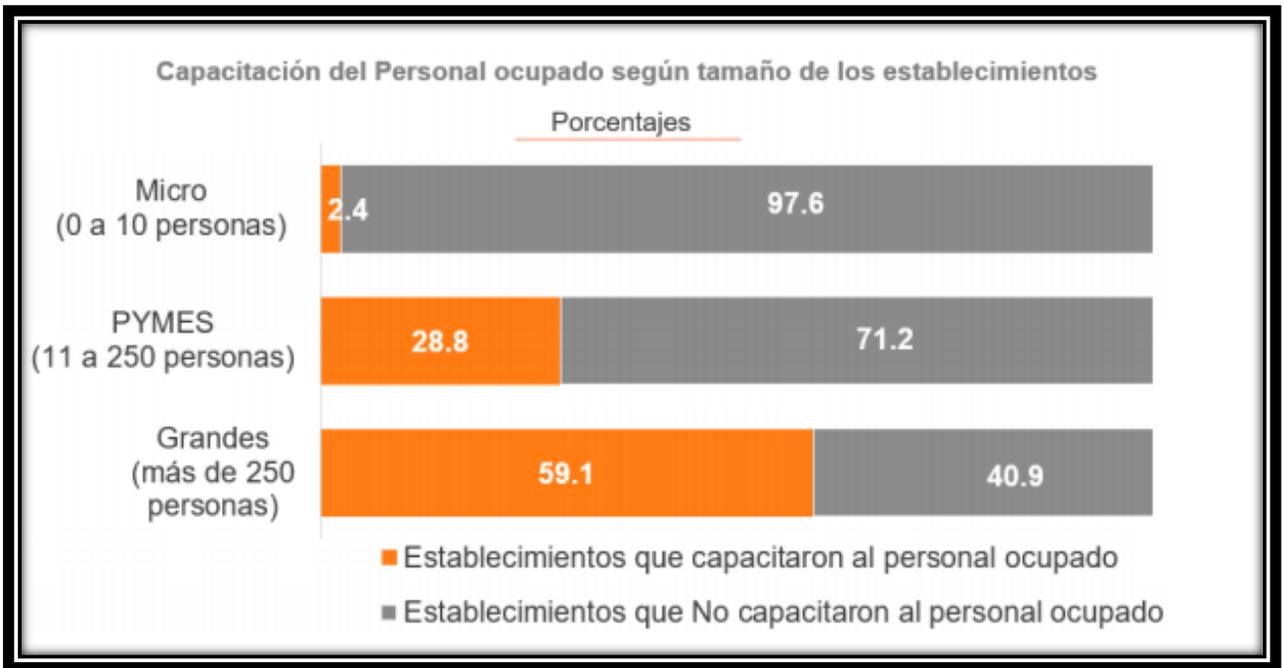


Ilustración 5. Capacitación del Personal ocupado según tamaño de establecimientos.

*Obtenido del INEGI, Censo económica 2019

En el ámbito de nivel estudios en las Pymes una de cada cuatro personas tiene educación superior, con esto observamos que falta la profesionalización del personal de las Pymes mexicanas, como se muestra en este gráfico:

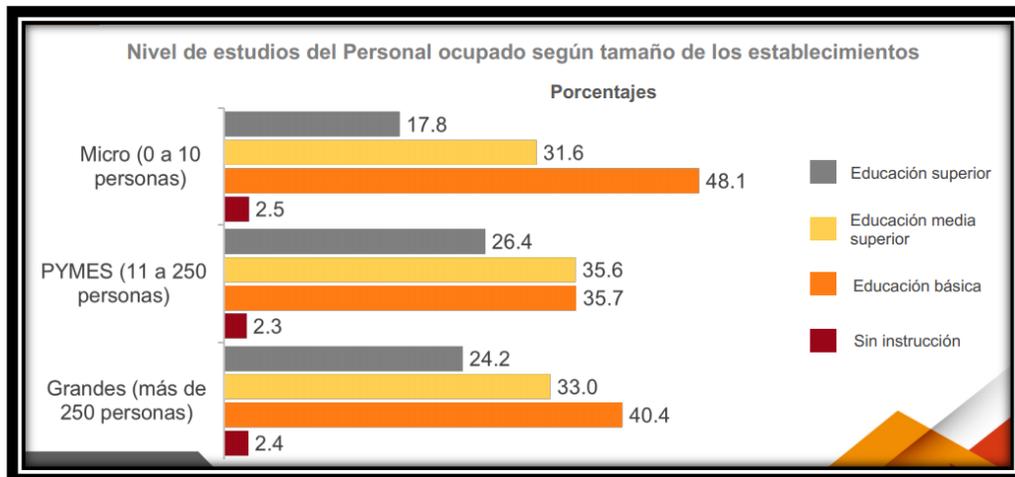


Ilustración 6. Nivel de estudios del Personal según tamaño de la Empresa.

**Obtenido del INEGI, Censo económica 2019*

En lo que se refiere de la edad del personal de las Pymes, casi la mayoría de ellas tienen entre 31 a 40 años con un 34.7%, el siguiente rubro es entre 21 a 40 años con un 34.1%, posteriormente con el 25.3% personal de 41 años en adelante, el último lugar con el 5.9% personas de 20 años o menos.

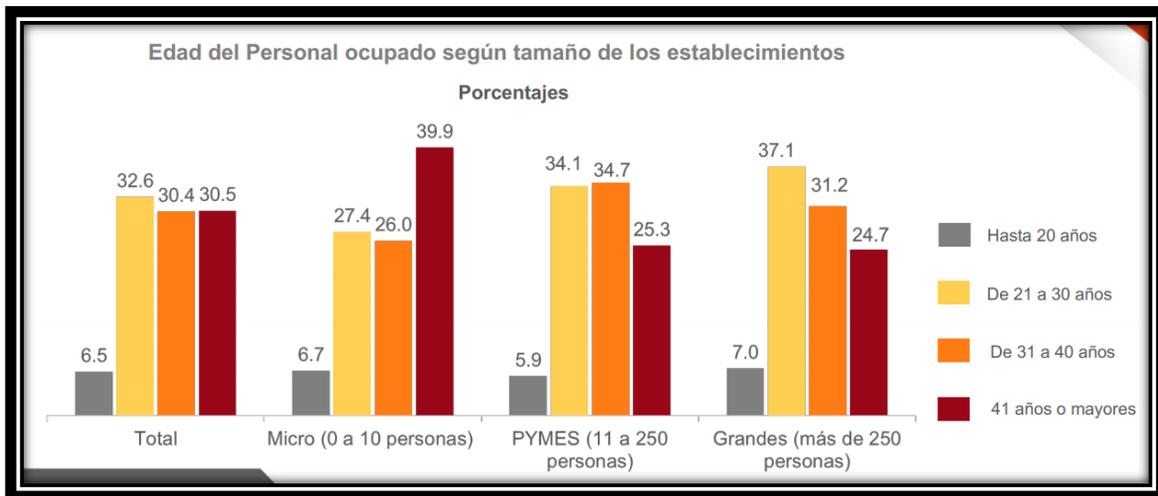


Ilustración 7. Edad del personal de las Pymes.

**Obtenido del INEGI, Censo económica 2019*

Ahora bien, los créditos, principalmente bancarios, son importantes para hacer crecer a las PyMES, según la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018, la mayoría de las PyMES exactamente un 60.2% no aceptarían un crédito mientras que el 39.8% lo aceptaría, esto muestra que más de la mitad de las pequeñas y medianas empresas no desean ser acreedores a un préstamo. Como se muestra en los siguientes gráficos:

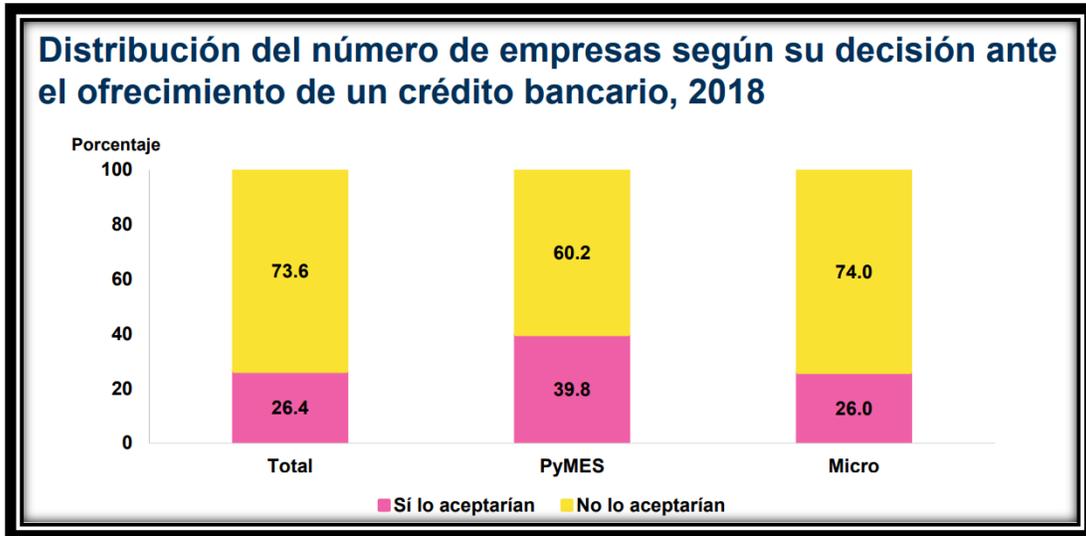


Ilustración 8. Financiamiento de las PYMES.

**Obtenido de INEGI, Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018, p. 19, en línea:*

<https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enaproce/2018/doc/ENAPROCE2018Pres.pdf>

Asimismo, es necesario identificar por qué no desean las PyMES aceptar un crédito, principalmente porque lo ven caro con un 50.5% seguido del 34.5% porque no lo necesita. Los bancos deberían de apoyar a las PyMES en sus pagos y no tener tan altas tasas de interés si apoyan a las PyMES apoyarán la economía mexicana y así pudieran entrar realmente en la cadena productiva global en la exportación de mercancías hacia Estados Unidos y Canadá.

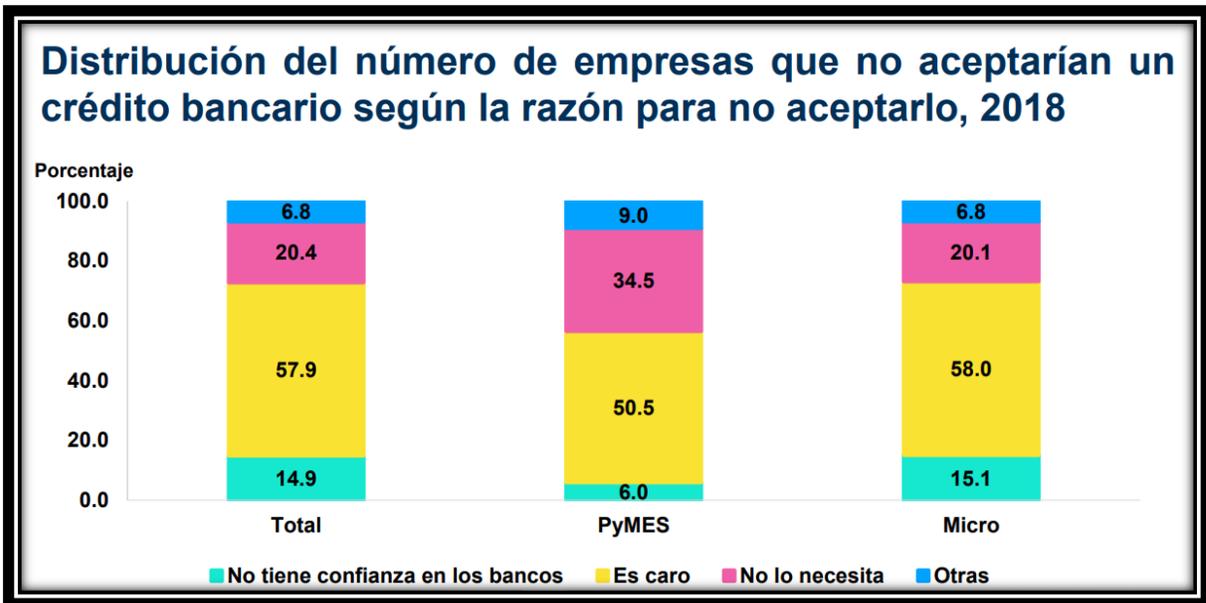


Ilustración 9. PYMES QUE NO ACEPTARÍAN UN CRÉDITO.

**Obtenido de INEGI, Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018, p. 20, en línea:*

<https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enaproce/2018/doc/ENAPROCE2018Pres.pdf>

El financiamiento puede ser de gran éxito o fracaso para las Pymes de acuerdo con sus condiciones contables, el INEGI comenta, La información captada sobre el acceso a financiamiento muestra una disminución de establecimientos que manifestaron el acceso a créditos o financiamiento con respecto al evento censal anterior. En los Censos Económicos 2014, 15.6% de los establecimientos micro reportaron haber hecho uso de este recurso, dato superior 11.4% en los Censos Económicos 2019. Por otro lado, uno de cada cuatro establecimientos PyMES hicieron uso de financiamiento.³¹

³¹ INEGI, Censo Económico 2019, p. 14, en línea:

https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/CenEconResDef2019_Nal.pdf

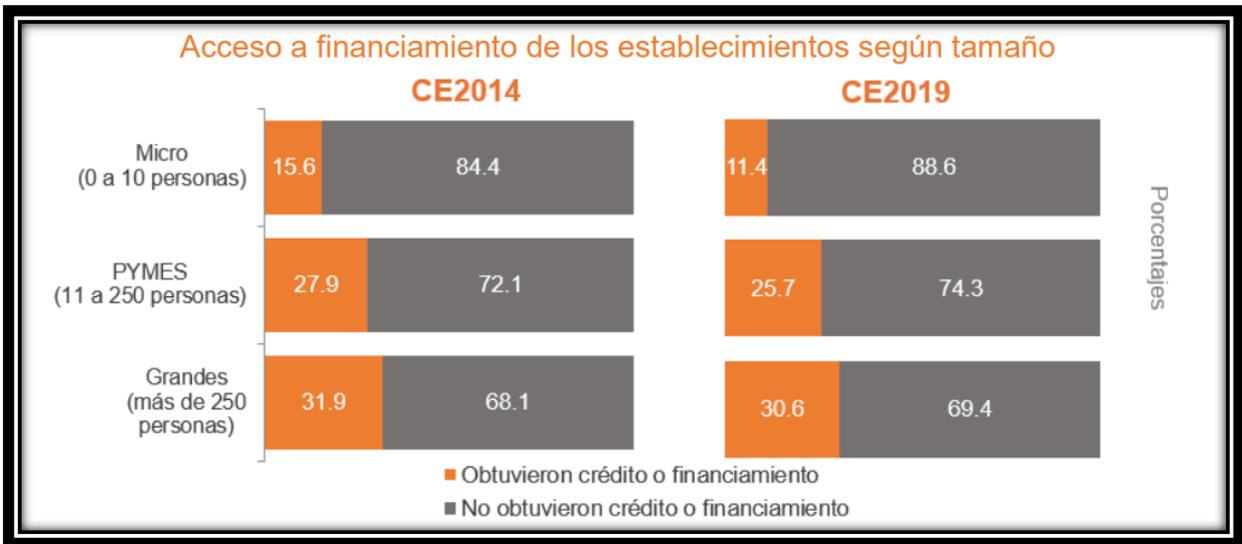


Ilustración 10. Acceso de Financiamiento de las PYMES.

*Obtenido del INEGI, Censo económica 2019

Estos datos muestran que las Pymes tienen un porcentaje bajo en adquisición de créditos, aquí los bancos y financieras deberían de trabajar para poder colocar este tipo de instrumentos para el apoyo de la Pymes para que ellas puedan crecer, otra idea, sería acercar información a los dueños de estas Pymes para poder colocar créditos para incrementar de manera considerable sus ventas.

Otro punto por destacar es la contabilidad de una empresa es básica para su pleno desarrollo y crecimiento, con esto según la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018, muestra el siguiente gráfico:

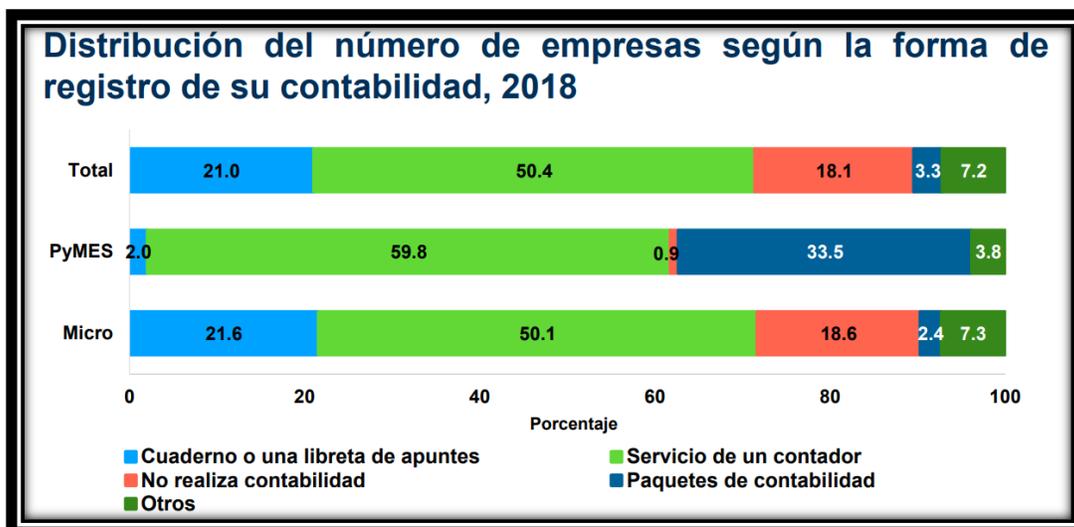


Ilustración 11. Contabilidad de las PYMES.

*Obtenido de INEGI, *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018*, p. 17, en línea:
<https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enaproce/2018/doc/ENAPROCE2018Pres.pdf>

Este gráfico muestra que las PyMES, la mayoría de ellas ocupan el servicio de un contador con un 59.8%, seguido que ocupan paquetes de contabilidad con un 33.5% y con un porcentaje muy bajo como lo es el 2.0% el uso de un cuaderno para llevar el registro contable, a diferencia de la microempresa que con un 21.6% aún ocupa un cuaderno o una libreta para llevar la contabilidad u con un 18.6% que no la realiza esto es un grave problema y puede ser uno de los factores más relevantes para el quiebre de este micronegocio.

En cambio, las Pymes exitosas logran incorporar con rapidez los cambios, adaptando sus sistemas de producción, responder a la competencia y los diferentes desafíos de la liberalización económica y la regionalización.

Ahora bien, con la pandemia de la Covid-19, las Pymes se vieron afectadas, el Estudio sobre Demografía de los Negocios 2020 estima que, de los 4.9 millones de establecimientos micro, pequeños y medianos sobrevivieron 3.9 millones (79.19%), poco más de un millón (20.81%) cerraron sus puertas definitivamente y

nacieron 619 mil 443 establecimientos que representan 12.75% de la población de negocios del país.³²

Debido a que el 86.3% de las PYMES cuenta con equipo de cómputo, mientras que 83.7 % utilizó Internet y 18.7% realizó operaciones de ventas por Internet, y en los establecimientos grandes la proporción fue de 24.0 por ciento; es decir, uno de cada cinco establecimientos PYMES declaró tener ventas por Internet mientras que, en los grandes, uno de cada cuatro.³³

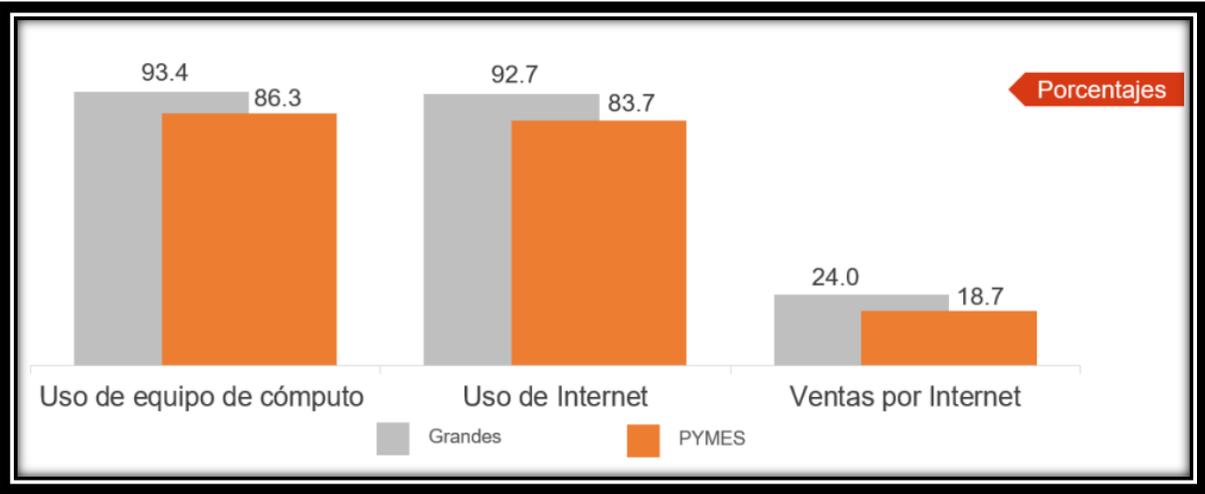


Ilustración 12. Uso de Internet en las PYMES.

*Obtenido del INEGI, Censo económica 2019

Con esto se observa que las Pymes, no ocupaban en un gran porcentaje las ventas por internet, esto nos dice que las Pymes que supieron incorporar las ventas en línea fueron exitosas durante el año 2020 a mediados del 2021 porque se adaptaron a la situación donde el comercio electrónico y las ventas por internet se intensificaron con la pandemia de la Covid-19.

³² INEGI, El INEGI presenta resultados de la segunda edición del ECOVID-IE y del estudio sobre la demografía de los negocios 2020, p. 1, En línea: https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/ECOVID-IE_DEMOGNEG.pdf

³³ Ibidem, p. 2.

En términos generales, con los datos analizados del Censo Económico 2019, podemos conocer datos exactos de las Pymes mexicanas, el siguiente cuadro, resume de buena manera una radiografía de las Pymes.

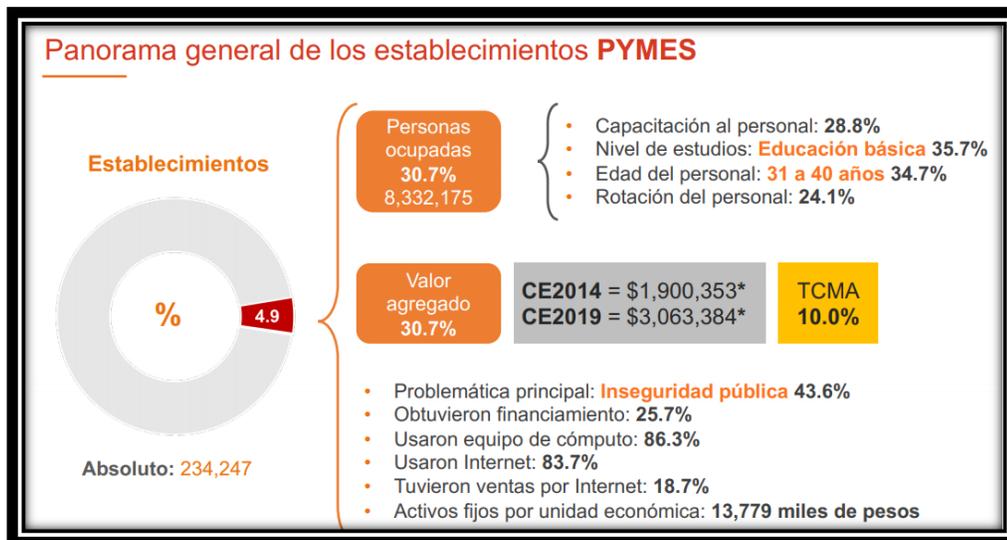


Ilustración 13. Panorama general de las PYMES.

*Obtenido del INEGI, Censo económica 2019, en línea:

https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/ce/2019/doc/pprd_ce19.pdf

En lo que se refiere a las cadenas productivas, que se puede entender como a la alianza establecida entre unidades económicas ubicadas en dos o más países para llevar a cabo de manera complementaria actividades como investigación y desarrollo, diseño, provisión de insumos, fabricación y comercialización de bienes o servicios con objeto de buscar mayor eficiencia y competitividad internacional.³⁴

Los datos de las cadenas productivas según el estudio más reciente realizado por el INEGI en la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas 2018, muestran que el 95.4% de las PyMES no participaron en las cadenas globales de valor mientras que el 4.6% de las

³⁴ INEGI, Programas/Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018, Glosario, en línea: <https://www.inegi.org.mx/app/glosario/default.html?p=ENAPROCE2018>

mismas sí participaron, es fue principalmente por la falta de información con un 34.8%, seguido del giro de la empresa con el 25.5% y los porcentajes posteriores con un 19.1% no lo considera necesario y el 15.5% no le interesa.

Esto deja ver que la mayor parte de las PyMES no están participando en las cadenas globales de valor y ese es un grave problema para el comercio internacional mexicano en la exportación de mercancías, otro dato preocupante es que principalmente es por falta de información y con porcentajes altos no les interesa o no los considera necesario, debemos de trabajar para generar políticas públicas para acercar información y generar apoyos para cambiar esta estadística.

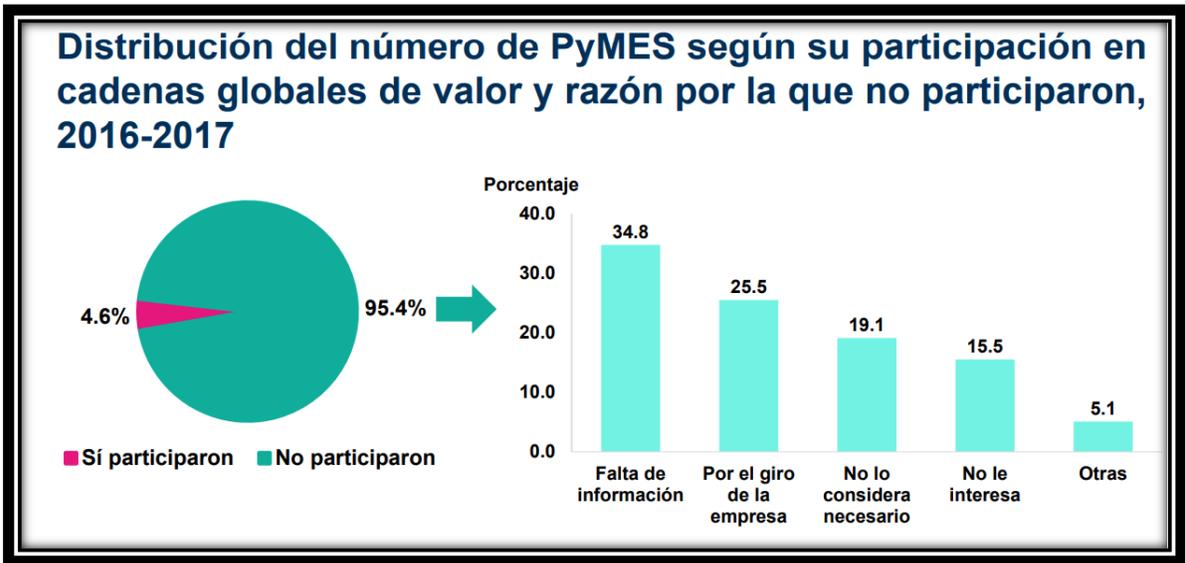


Ilustración 14. PYMES que participan en las cadenas globales de valor.

*Obtenido de INEGI, Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018, p. 25, en línea:
<https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enaproce/2018/doc/ENAPROCE2018Pres.pdf>

El 4.6% de las pequeñas y medianas empresas que participan en las cadenas productivas globales según la última encuesta de productividad y competitividad, obtuvieron como mayor beneficio con un 28.4% el acceso a otros mercados, seguido de una mayor estabilidad en la demanda y de los precios, con

un 18.5% mejores prácticas en la administración y planeación y con un 14.7% la creación de un historial crediticio, como se observa en la siguiente gráfica:

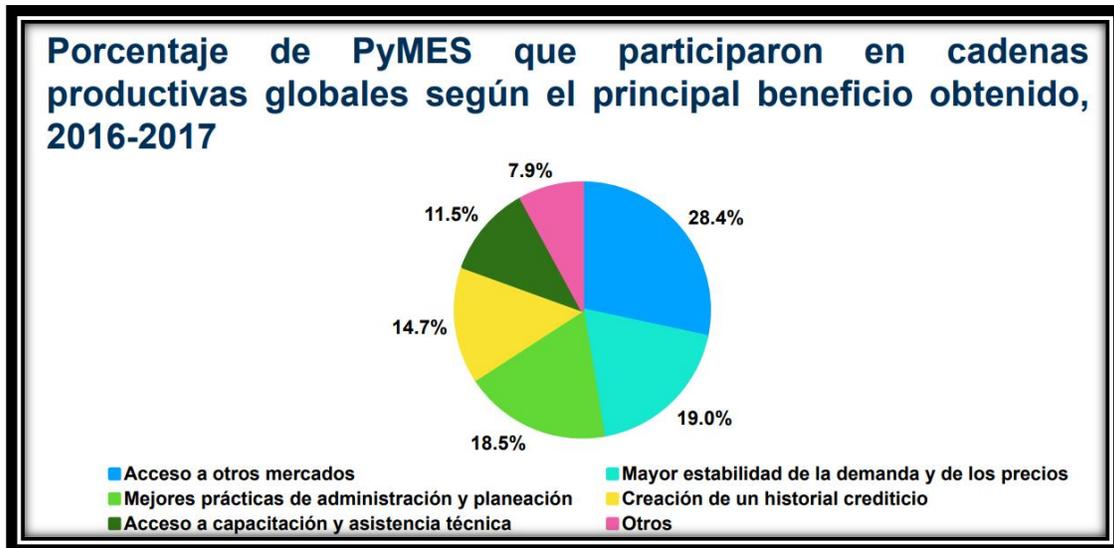


Ilustración 15. Porcentaje de PYMES que participaron en cadenas productivas globales.

**Obtenido de INEGI, Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018, p. 25, en línea:*

<https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enaproce/2018/doc/ENAPROCE2018Pres.pdf>

En el caso mexicano la tasa de mortalidad empresarial es elevada y muchas de las pymes carecen con las competencias organizacionales para poder responder a tiempos de crisis y no encuentran los apoyos efectivos y el acompañamiento constante hasta la formalización y operatividad de los proyectos de inversión, además tienen restricciones de acceso al financiamiento o al crédito. Un atraso tecnológico, se enfrentarán con problemas de recursos humanos, contables y tecnológicos.

Con el TLCAN y ahora con el T-MEC, las PyMES deben de jugar un papel importante en las cadenas productivas globales principalmente en el acceso de otros mercados, principalmente a Estados Unidos y Canadá para así competir con sus productos al exportarlos así pudiendo crecer, para después convertirse en una gran empresa, obteniendo mejores ganancias y contribuyendo al bienestar del

pueblo otorgando empleos y sumando de manera positiva en la economía mexicana.

1.7. PyMes en la pandemia de la Covid-19 en el año 2020

La pandemia del coronavirus advierte el historiador y profesor universitario israelí Yuval Noah Harari, acelerará procesos que probablemente habrían tardado décadas en ocurrir, porque “esa es la naturaleza de las emergencias: adelantan los procesos históricos”.³⁵

Por lo que es importante analizar cómo se encuentran las pequeñas y medianas empresas en esta pandemia con lo que el Instituto Nacional de Estadística y Geografía informó que una de cada cinco unidades tuvo que bajar la cortina definitivamente por los efectos del COVID-19. Asimismo, estimaron que, de 1 873 564 empresas en el país, 86.6% indicaron haber tenido alguna afectación a causa de la pandemia.

La disminución de los ingresos es el principal tipo de impacto reportado por el 79,2% de las empresas. La baja de la demanda es la segunda afectación reportada por las empresas con un 51.2%³⁶, la escasez de los insumos y/o productos se posiciona en tercer lugar.

³⁵ Yuval Noah Harari, “The World after Coronavirus”, Financial Times, 19 de marzo de 2020, <https://www.ft.com/content/19d90308-6858-11ea-a3c9-1fe6fedcc a75>

³⁶ INEGI, Resultados de la segunda edición del ECOVID-IE y del estudio sobre la demografía de los negocios 2020, P. 7, https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/ECOVID-IE_DEMOGNEG.pdf

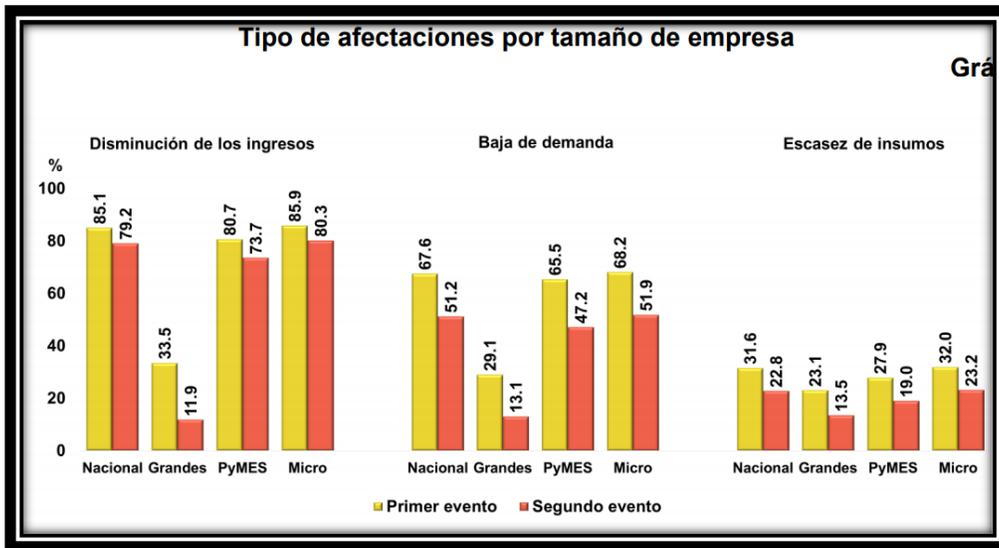


Ilustración 16. Tipo de afectaciones de las PYMES.

Obtenido de: INEGI, Resultados de la segunda edición del ECOVID-IE y del estudio sobre la demografía de los negocios 2020, P. 16, https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/ECOVID-IE_DEMOGNEG.pdf

Las Pymes mostraron diferencias entre las dos ediciones, del 80,7% en la primera edición en abril del año 2020 al 73,7% en la segunda edición en agosto del mismo año. Un fenómeno similar también aparece en el impacto de la baja demanda y la escasez de insumos.

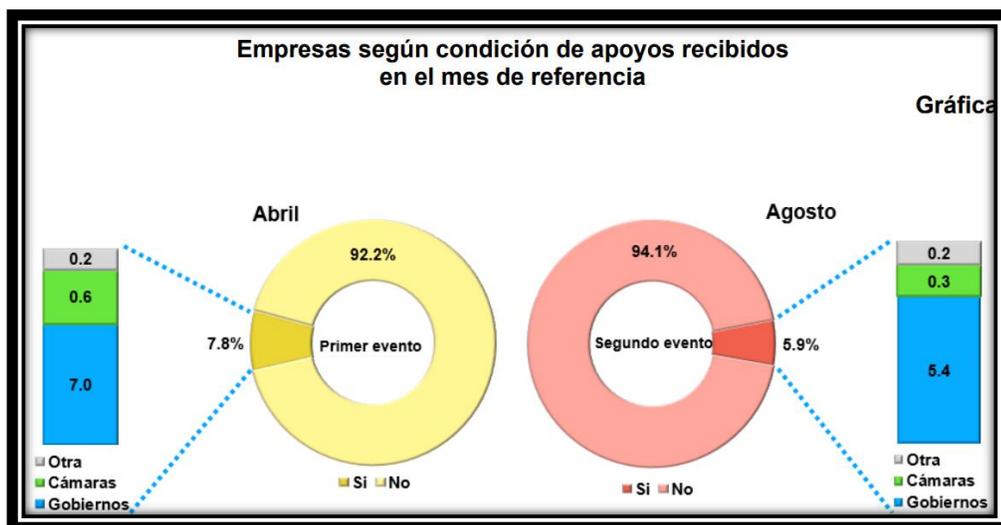


Ilustración 17. Empresas según condición de apoyos.

Del total de empresas, en la segunda edición la proporción de empresas que recibieron apoyos fue de 5.9%, mientras que el 94.1% restante no recibió ningún tipo de apoyo durante agosto. En la primera edición, el 7.8% obtuvo algún tipo de apoyo durante abril, mientras que el 92.2% no recibió ayuda de ninguna índole en el periodo citado. En ambas ediciones, la mayor parte de los apoyos que obtuvieron las empresas provienen de los gobiernos, estimando que, del total de empresas de la primera edición apoyaron a 7.0%, y en la segunda edición, los gobiernos apoyaron a 5.4% de las empresas. Las cámaras y organizaciones empresariales y asociaciones sociales apoyaron al 0.6% en la primera edición y al 0.3% en la segunda. Por último, con un mínimo porcentaje, otro tipo de instancias apoyaron al 0.2% de las empresas en ambas ediciones. Estos apoyos financieros, las Pymes los destinaron principalmente con un 46.99% al pago en efectivo o en especie para el personal.

La encuesta arroja que las empresas consideran que la política de apoyo que más se requiere para hacer frente a la pandemia es aquella relacionada con los apoyos fiscales, registrando 61.3% para la segunda edición y 61.2% para la primera. El aplazamiento de pagos a créditos o servicios es la segunda política de apoyo que las empresas requieren registrando 40.6% en la segunda edición y 55.1% en la primera edición, teniendo una disminución de 14.5 por ciento.

Asimismo, la encuesta estima que 37.6% del total de las empresas anticipa que se retrasó en el pago de sus deudas en 2020. Las PyMES con un 34.2%. Es un dato preocupante porque se endeudó para poder seguir con esta crisis.

Con la pandemia de la Covid-19 tuvieron que cambiar la forma de vender con esto, la principal medida operativa que las empresas adoptaron de forma permanente son las ventas por Internet con un 46.1% de las PyMES.

Por tamaño de establecimiento, se observa que los pequeños y medianos

tuvieron un mayor porcentaje de cierres definitivos, lo que representa un 21.17% de muertes. Por otro lado, se aprecia que los pequeños y medianos tuvieron un menor número de nacimientos respecto a los micro, con un 2.81%.³⁷

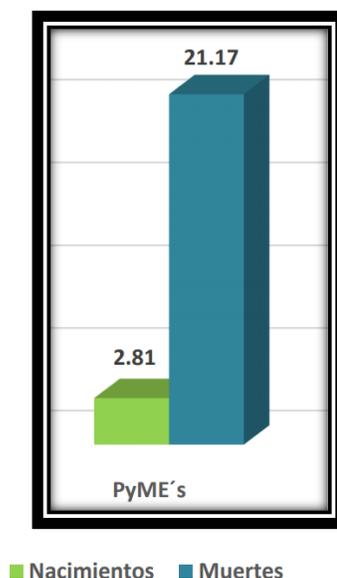


Ilustración 18. Cierre de las PYMES por la pandemia de la Covid-19.

Obtenido de: INEGI, Resultados de la segunda edición del ECOVID-IE y del estudio sobre la demografía de los negocios 2020, P. 16, https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/ECOVID-IE_DEMOGNEG.pdf

De los 4.9 millones de establecimientos micro, pequeños y medianos, de acuerdo con el segundo conjunto de resultados del Estudio sobre la Demografía de los Negocios 2020 estimó que sobrevivieron 3.9 millones, que representan el 79.2%, y cerraron sus puertas definitivamente 1 010 857 establecimientos, que representan 20.8 por ciento. Por otra parte, el Estudio muestra que a 17 meses de concluido el levantamiento censal nacieron 619 443 establecimientos que representan 12.8% de la población de negocios del país.

Al comparar la cifra total de unidades económicas estima que los 4.9 millones de negocios registrados en mayo de 2019 en el Censo Económico se estima que

³⁷ INEGI, Resultados de la segunda edición del ECOVID-IE y del estudio sobre la demografía de los negocios 2020, P. 16, https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/ECOVID-IE_DEMOGNEG.pdf

su número se redujo a 4.47 millones a septiembre del año pasado, es decir, se tiene una disminución de 8.1 por ciento.



Ilustración 19. Número de establecimientos diferencias por la Pandemia de la Covid-19.

Obtenido de: INEGI, Resultados de la segunda edición del ECOVID-IE y del estudio sobre la demografía de los negocios 2020, P. 16, https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/ECOVID-IE_DEMOGNEG.pdf

El Estudio encontró que los establecimientos nacidos durante 2020 tienen en promedio dos personas ocupadas y los establecimientos que cerraron sus puertas ese mismo año, tenían en 2018 un promedio de tres personas ocupadas, cifra semejante a la que mantuvieron los sobrevivientes.

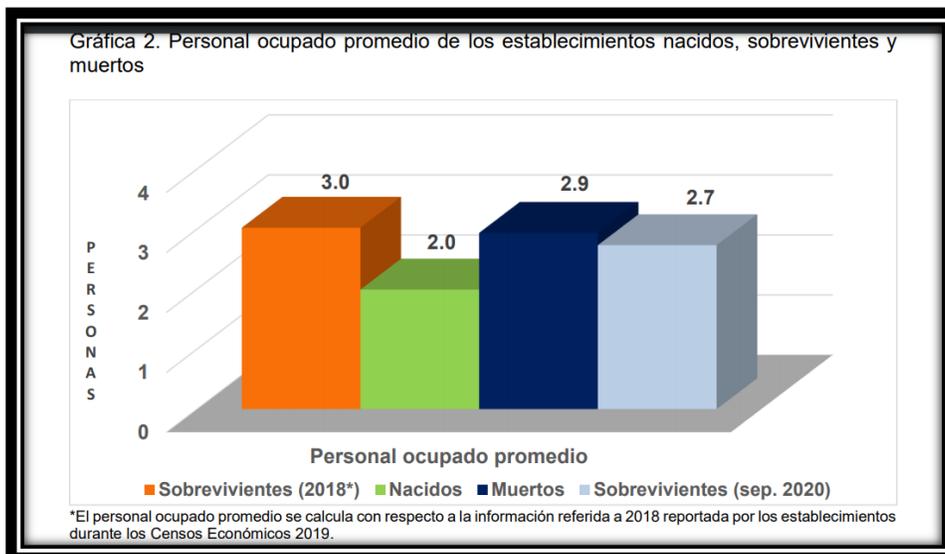


Ilustración 20. Personal ocupado promedio de las PYMES nacidas, sobrevivientes y muertas.

También comparando con los datos censales, por tamaño de establecimiento se observó que los pequeños y medianos nacidos en el periodo comprendido entre mayo de 2019 y septiembre de 2020 tienen un promedio de 21 personas ocupadas, mientras que los que cerraron sus puertas tenían en 2018 un promedio de casi 29 y, los sobrevivientes se redujeron en 7 personas durante el mismo periodo.

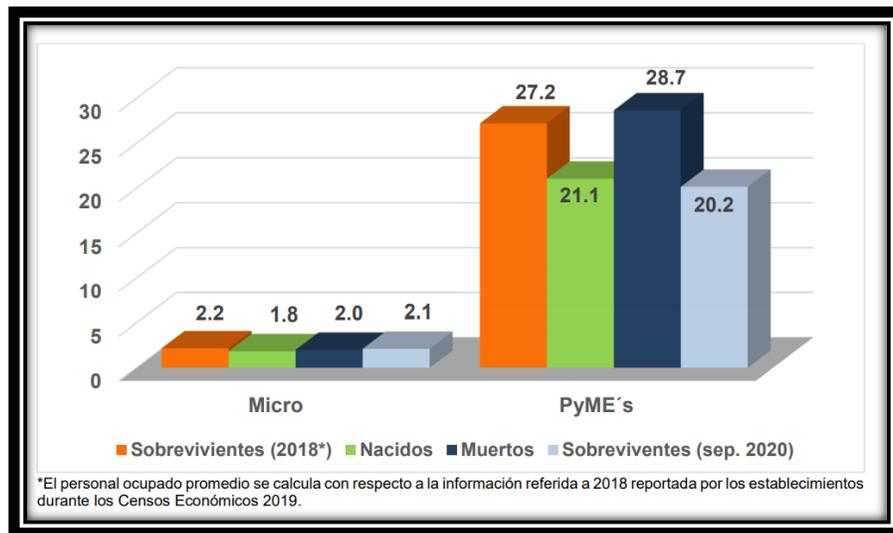


Ilustración 21. Personal ocupado en las PYMES.

Gran parte de las pérdidas fueron para las pequeñas y medianas empresas. A diferencia de las grandes empresas, las pequeñas y medianas empresas no tienen muchas fuentes de ahorro, ni tienen la oportunidad de obtener crédito bancario o emitir bonos en el mercado de capitales, lo que hace que su situación sea más difícil. Muchas de estas Pymes están ubicadas en los sectores más vulnerables a la pandemia.

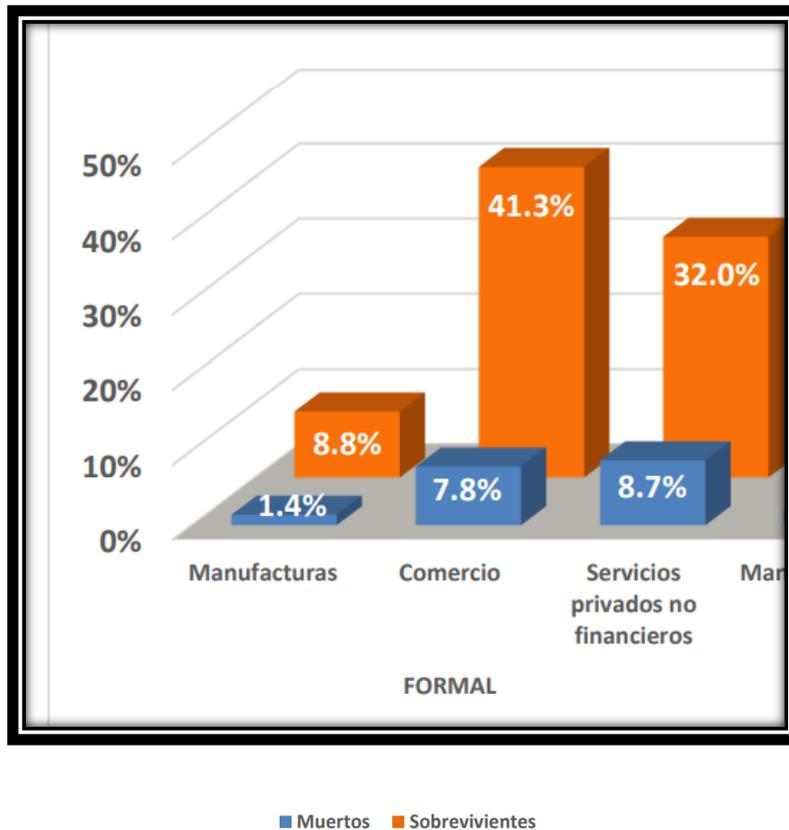


Ilustración 22. Sectores muertos y sobrevivientes por la pandemia de la Covid-19.

Obtenido de: INEGI, Resultados de la segunda edición del ECOVID-IE y del estudio sobre la demografía de los negocios 2020, P. 16, https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/ECOVID-IE_DEMOGNEG.pdf

La destrucción de la pandemia es histórica, comparada con otras crisis económicas, se parece más a una situación de destrucción de capital, vemos que alrededor del 20% de las MIPYMES se ven afectadas por el cierre completo.

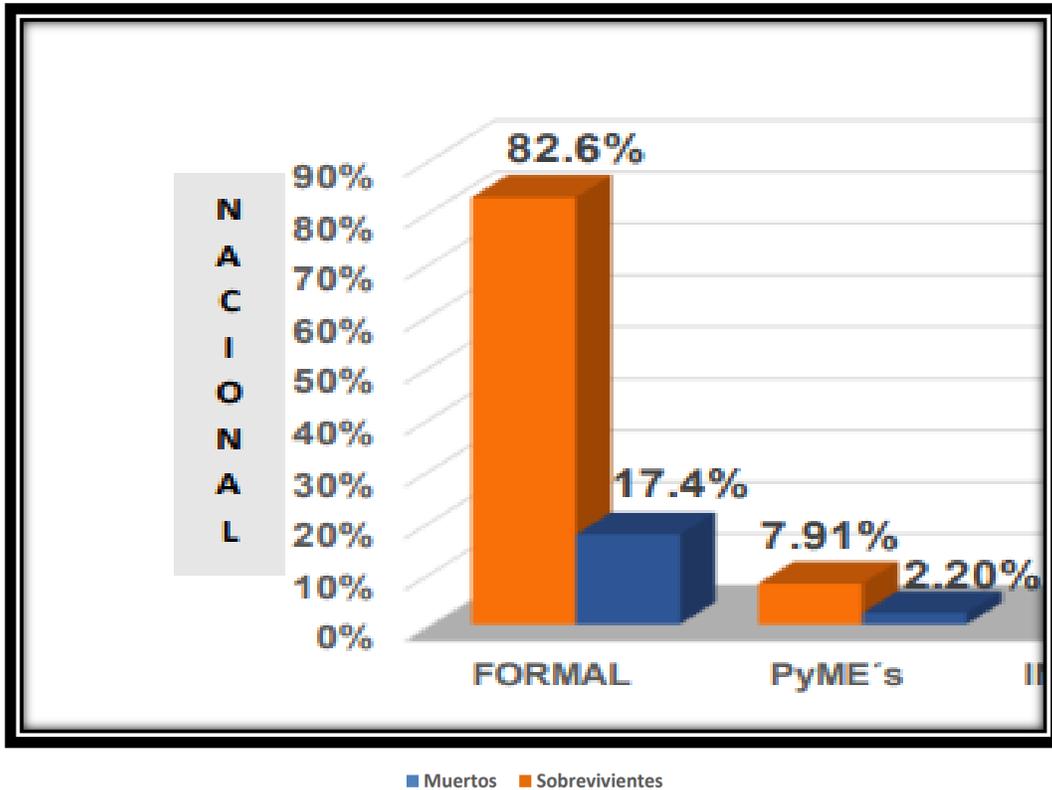


Ilustración 23. Nivel de muertas y sobrevivientes en las PYMES a nivel nacional.

Obtenido de: INEGI, Resultados de la segunda edición del ECOVID-IE y del estudio sobre la demografía de los negocios 2020, P. 16, https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/ECOVID-IE_DEMOGNEG.pdf

Muchas Pymes no están tan consolidadas y no tienen los recursos suficientes para tener éxito. Pueden ser aquellas pequeñas y medianas empresas que sean más sensibles a las crisis. Con esto se junta también la pérdida de empleos con un resultado de 3,032,571, esto repercute en los hogares mexicanos en manera negativa.

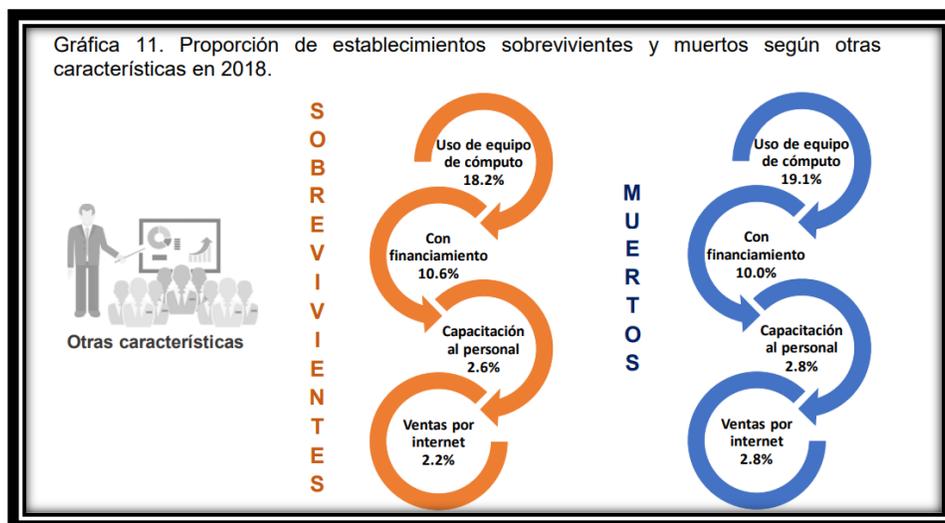


Ilustración 24. Proporción de PYMES sobrevivientes y muertas según sus características.

Obtenido de: INEGI, Resultados de la segunda edición del ECOVID-IE y del estudio sobre la demografía de los negocios 2020, P. 16, https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/ECOVID-IE_DEMOGNEG.pdf

También se observa que 10.6% de los establecimientos sobrevivientes reportaron acceso a financiamiento en 2018; mientras que entre los establecimientos muertos sólo 10% reportó financiamiento en ese mismo año.

En este sentido se encontró que cerca de la mitad (46.2%) de los establecimientos que sobrevivieron en 2020 tienen personal ocupado con estudios de primaria y secundaria, mientras que 24.7% de los establecimientos muertos tenían personal con estudios superiores y de posgrado conforme a lo reportado en 2018.

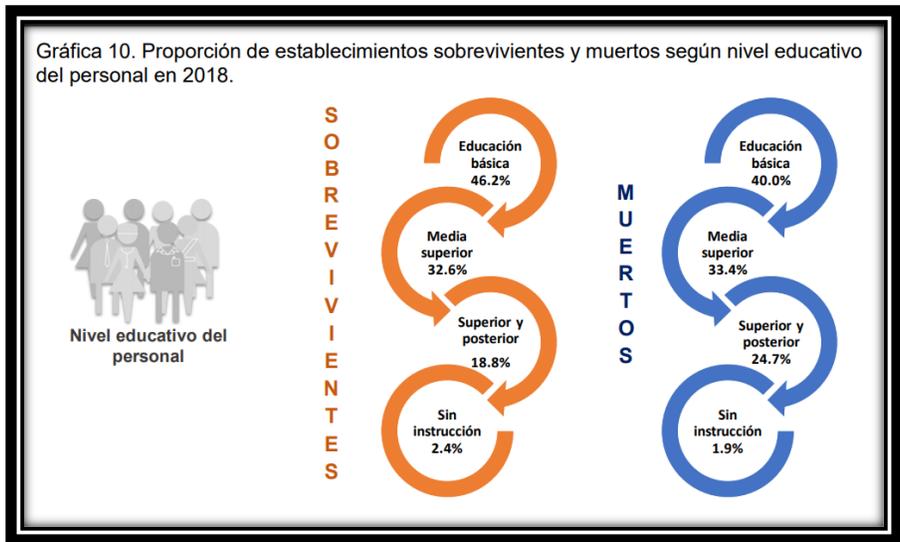


Ilustración 25. Proporción de establecimientos sobrevivientes y muertos según nivel educativo del personal.

Obtenido de: INEGI, Resultados de la segunda edición del ECOVID-IE y del estudio sobre la demografía de los negocios 2020, P. 16, https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/ECOVID-IE_DEMOGNEG.pdf

Respecto a la variación del personal ocupado entre 2019 y los periodos seleccionados de 2020, según la condición de formalidad o informalidad de los establecimientos, el Estudio encontró que la mayor disminución de personal se dio abril y mayo de 2020 tanto en el ámbito formal como el informal, con una disminución de 23 y 27 personas ocupadas, respectivamente.

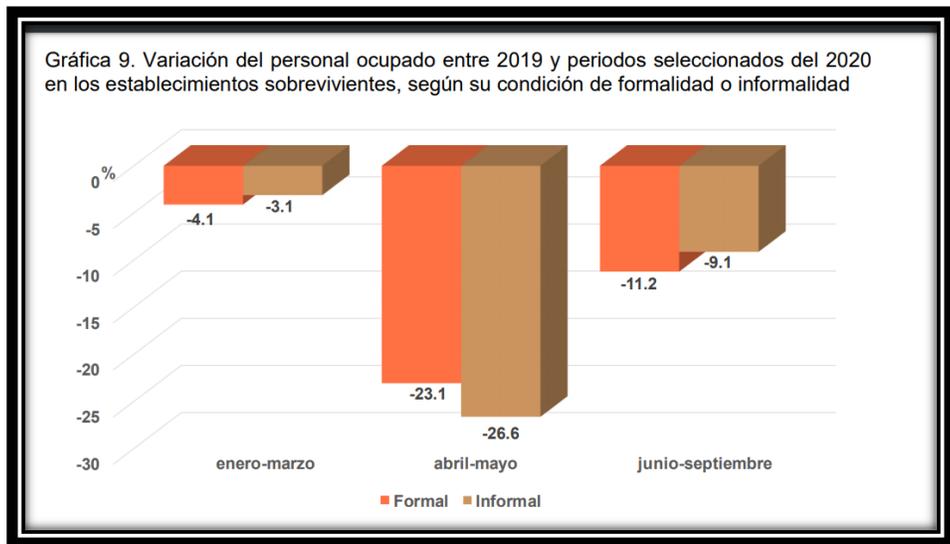


Ilustración 26. Variación del personal ocupado en las PYMES sobrevivientes, según su condición formal e informal.

Obtenido de: INEGI, Resultados de la segunda edición del ECOVID-IE y del estudio sobre la demografía de los negocios 2020, P. 16, https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/ECOVID-IE_DEMOGNEG.pdf

Según el informe, la mayor caída del empleo fue de abril a mayo del año pasado, en la que las empresas formales cayeron un 23,1%. Con esto mismo, en este gráfico se observa el porcentaje de empresas formales muertas durante la pandemia de la Covid-19 a nivel nacional.

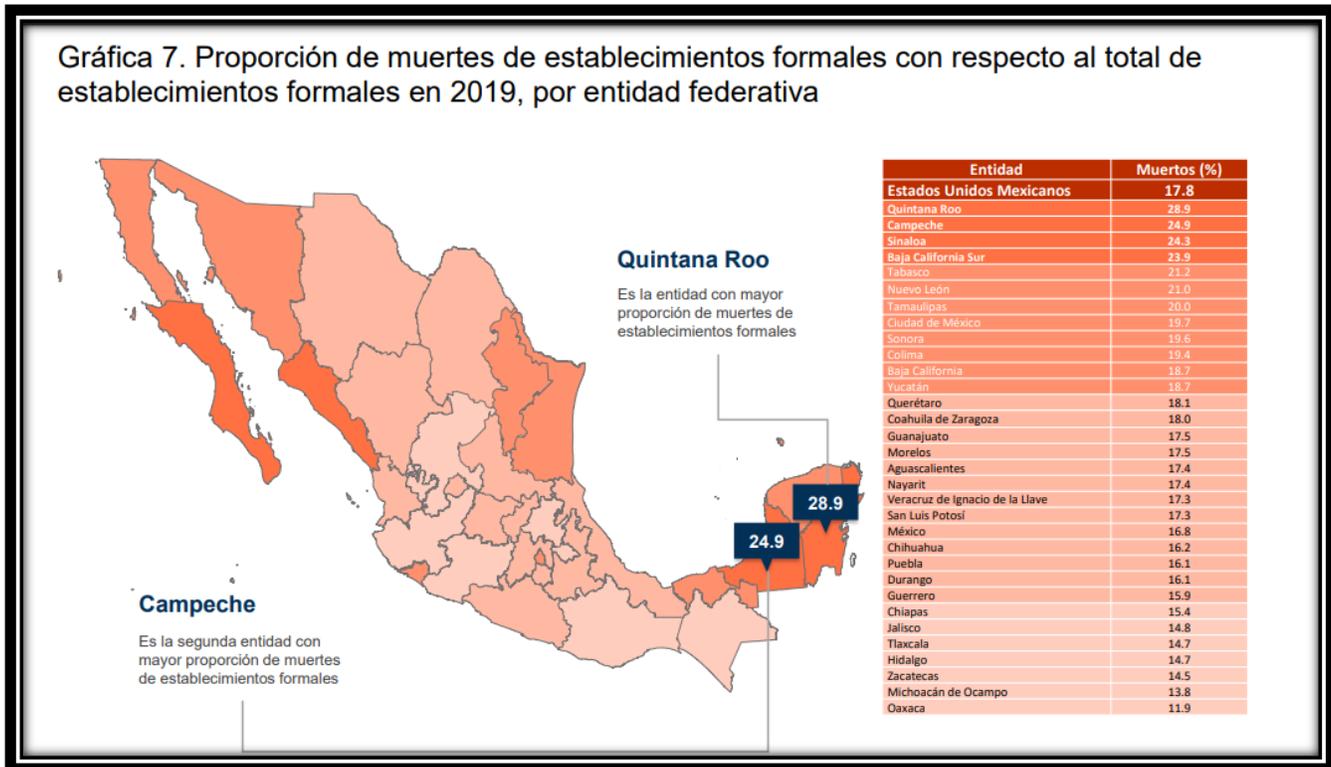


Ilustración 27. Proporción de muertes de las PYMES formales con respecto al 2019, por entidad federativa.

Obtenido de: INEGI, Resultados de la segunda edición del ECOVID-IE y del estudio sobre la demografía de los negocios 2020, P. 16, https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/ECOVID-IE_DEMOGNEG.pdf

Se puede notar que la región Bajío en Pymes se mantuvo en la media nacional Querétaro con el 18.1%, Guanajuato con el 17.5%, Aguascalientes con el 17.4% y San Luis Potosí con 17.3%.

Desgraciadamente en el primer trimestre del 2020 al primer trimestre del 2021, la pandemia de la Covid-19 borró más de un millón de establecimientos de los cuales el 91% fueron de sector comercial y servicios privados no financieros. En

un entorno de incertidumbre económica y una recuperación lenta esperada, es difícil para los empresarios iniciar nuevos negocios.

1.8. Micro, Pequeña y mediana empresa en el TLCAN.

La fuerza de la globalización, una mayor y más profunda integración económica está obligando a muchas empresas a ajustarse y competir, a fin de sobrevivir. Es por esto mismo, que el pasado Tratado de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá, en la sección D, Disposiciones generales, en el artículo 1021: Programas de participación conjunta para la micro, pequeña y mediana industria.

1. Las Partes establecerán, en los 12 meses siguientes a la entrada en vigor de este Tratado, el Comité de la Micro, Pequeña y Mediana Industria, integrado por representantes de cada una de las Partes. El comité se reunirá por acuerdo mutuo de las Partes, pero no menos de una vez al año, e informará anualmente a la Comisión sobre los esfuerzos de las Partes para promover oportunidades en compras del sector público para sus micro, pequeña y mediana industrias.

2. El comité trabajará para facilitar las siguientes actividades de las Partes:

- a) la identificación de oportunidades disponibles para el adiestramiento del personal de empresas de menor escala en materia de procedimientos de compras del sector público;
- b) la identificación de empresas de menor escala interesadas en convertirse en socios comerciales de empresas de menor escala en el territorio de otra Parte;
- c) el desarrollo de bases de datos sobre empresas de menor escala en territorio de cada Parte para ser utilizadas por entidades de otra Parte que deseen realizar compras a empresas de menor escala;
- d) la realización de consultas respecto a los factores que cada país utiliza para establecer sus criterios de elegibilidad para cualquier programa de empresas de menor escala;
- e) la realización de actividades para tratar cualquier asunto relacionado.³⁸

³⁸ CEPAL, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, en línea:
http://idatd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Espanol/Tratado_de_Libre_Comercio_de_America_del_Norte-TLCAN.pdf

Con esto el tratado otorgó las bases para que las Pymes tengan una entrada real en la dinámica global, ahora bien, con la expansión hacia los mercados extranjeros las pymes no podían quedar atrás, con esto estas pequeñas y medianas empresas tienen grandes oportunidades para crecer y generar empleos, la integración económica de Norteamérica, las Pymes mexicanas comenzaron a exportar hacia los Estados Unidos y Canadá.

Uno de los requerimientos en el marco jurídico del TLCAN eran los Certificados de Origen, este sirve para certificar que necesita un bien para su exportación, lo califica como originario para así tener un trato preferencial arancelario, este documento, debe de estar en posesión del exportador y el importador.

Entre los beneficiarios se incluyen pequeñas y medianas empresas en las áreas de autopartes, calzado, electrónica y metalurgia. Mal parados han salido los sectores de producción de bienes de capital, artes gráficas e industria editorial, elaboración de alimentos para animales e industria farmacéutica, en tanto que a los proveedores de las transnacionales y maquiladoras y los pequeños exportadores e importadores de productos que tienen un nicho de mercado, por ejemplo, alimentos gourmet, artesanías refinadas y artículos para el hogar les ha ido en especial bien.³⁹

Las Pymes han prosperado en esta nueva dinámica económica y han tomado relevancia poco a poco en la integración económica de América del Norte, aunque se ha pensado que las pequeñas y medianas empresas no han incursionado en las cadenas globales de mercancías porque están limitadas, pero en esta tesis vamos a analizar qué caminos deben las PyMES, aún más porque la relación comercial que guarda México con Estados Unidos, tiene un impacto real en los efectos de la economía estadounidense y en la mexicana, aunado a que hasta 80% de las exportaciones nacionales se dirigen al país vecino del norte.

³⁹Beltrán Óscar, Haar Jerry, Leroy-Beltrán Catherine, óp. Cit., p. 504.

Ahora con la evolución del TLCAN al ahora T-MEC, las Pymes quedan descritas en el nuevo tratado para tratar de insertarse en la nueva dinámica global y en las cadenas de suministro en la exportación de mercancías rumbo a los Estados Unidos y Canadá que se analizará más adelante.

2. Tratado de Libre Comercio de México, Estados Unidos y Canadá.

La relación entre México y Estados Unidos ha sido particular a lo largo de la historia, en 1994 hubo un punto de inflexión con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).⁴⁰

En 1986, México se unió al GATT (antecedente directo de la Organización Mundial de Comercio). México es miembro del GATT desde el 24 de agosto de 1986 y miembro de la OMC desde el 1 de enero de 1995. Posteriormente se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1992, y este entró en vigor el 1 de enero de 1994.

México experimentó una transición hacia una economía fuertemente basada en la exportación de manufactura. Como puede observarse en la siguiente gráfica, en poco tiempo, las exportaciones pasaron de representar el 10% del PIB (1980) a más del 39% (2019).

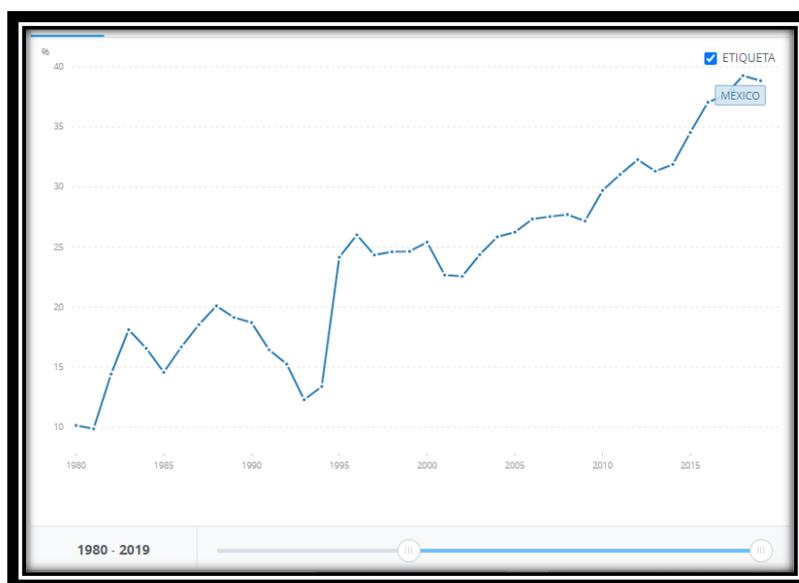


Ilustración 28. Gráfica. México exportaciones de bienes y servicios (% del PIB) Fuente: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS?end=2019&locations=MX&start=1980&view=chart>.

México terminó por convertirse en el socio comercial más importante de

⁴⁰ Anaya Córtes Ricardo, El pasado, presente y futuro de México, Debate, p. 608.

Estados Unidos y viceversa.

El 1 de julio de 2020 entró en vigor el nuevo Acuerdo Canadá-Estados Unidos-México (CUSMA). Firmado al margen de la Cumbre de Líderes del G20 en Buenos Aires en noviembre de 2018, los resultados de CUSMA preservan elementos clave de la relación comercial duradera e incorporan disposiciones nuevas y actualizadas que buscan abordar los problemas comerciales del siglo XXI y promover oportunidades para los casi quinientos millones de personas que llaman hogar a América del Norte.⁴¹

En 1994, Estados Unidos, México y Canadá crearon la región de libre comercio más grande del mundo con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), generando crecimiento económico y ayudando a elevar el nivel de vida de las personas de los tres países miembros. Al fortalecer las reglas y procedimientos que rigen el comercio y la inversión, este acuerdo ha demostrado ser una base sólida para construir la prosperidad de Canadá y ha establecido un valioso ejemplo de los beneficios de la liberalización comercial para el resto del mundo. El nuevo Acuerdo Canadá-Estados Unidos-México servirá para reforzar los fuertes lazos económicos de Canadá con Estados Unidos y México.

Desde 1994, el TLCAN ha generado crecimiento económico y niveles de vida en aumento para la gente de los tres países miembros. En 2017, el comercio trilateral total de mercancías (el total de las importaciones de cada país entre sí) alcanzó casi 1,1 billones de dólares EE. UU. El comercio total de mercancías entre Canadá y Estados Unidos se ha más que duplicado desde 1993 y se ha multiplicado por nueve entre Canadá y México.

En cualquier medida, el TLCAN ha sido un éxito al servir como base para el crecimiento de las relaciones trilaterales y bilaterales en América del Norte y los resultados hablan por sí mismos. Esta integración ayuda a maximizar nuestras

⁴¹ Government of Canadá, CUSMA, <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/index.aspx?lang=eng>

capacidades y hacer que nuestras economías sean más innovadoras y competitivas. La cooperación a través del TLCAN ha creado una América del Norte donde las empresas canadienses, estadounidenses y mexicanas hacen más que fabricarse y venderse cosas entre sí; ahora, nuestras empresas hacen cada vez más las cosas juntas.

2.1. Negociación del nuevo tratado comercial.

La negociación de este tratado sucedió en momentos convulsos de una relación entre México y Estados Unidos donde esta relación bilateral en tiempos de Donald Trump utilizó una retórica muy agresiva en contra de México. Se trata del discurso presidencial más belicoso del que se tenga registro en toda la historia de la relación bilateral.

A finales de mayo de 2019, Trump amenazó al gobierno mexicano con imponer aranceles a todas las importaciones de nuestro país, en caso de que México no detuviera el flujo de migrantes centroamericanos hacia Estados Unidos. Esta política arancelaria resultaría devastadora para México, dado que el 39% de la economía descansa en las exportaciones.⁴²

Las causas que fueron más relevantes para la negociación del tratado fue el ascenso económico, comercial y tecnológico de China, y de otros países asiáticos, cambió el contexto económico internacional. Sin dejar de lado los ajustes que requería el TLCAN para mantenerse en sintonía con los avances de los servicios, de la economía digital y de las telecomunicaciones.

Esta preocupación no es nueva, ya que desde el periodo de Obama se buscó instituir una nueva forma de competir con el Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (TPP). Esta malograda iniciativa estadounidense, retomada luego por el resto de los países del bloque, pretendía instaurar una zona de libre comercio con países como México, Japón o Vietnam. Ahí están las semillas del T-

⁴² Banco Mundial, "Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB) - México", 2018, <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS?view=chart>.

MEC: es un antecedente fundamental.⁴³

Al comenzar su presidencia, Trump presionó a estos países y a sus propias empresas para que compraran más productos estadounidenses, se retiró del TPP e inició un largo proceso, con varias etapas. La primera fue amenazar con terminar el TLCAN, un gran problema para estados como California y Texas, que son grandes exportadores a México, y para muchas empresas en México y Canadá que se crearon con base en ese acuerdo. Esto llevó a una negociación muy dura y compleja, con el estilo trumpiano de amedrentar a las contrapartes.

2.2. Importancia del T-MEC en la relación trilateral.

El T-MEC es un tratado que va más allá de lo comercial juega un papel fundamental en el tema político, social y cultural entre estas tres naciones. Es necesario recordar que más del 80% de las exportaciones tiene como destino un solo país: Estados Unidos.

Esto significa que más de una cuarta parte de toda la economía nacional depende directamente de las exportaciones a Estados Unidos, Exportaciones representan el 39% del PIB * 80% Exportaciones a EUA = 31.2% del PIB de México depende de las exportaciones a EUA.

México, Estados Unidos y Canadá cuentan con una gran correlación económica, en el primer trimestre del 2021 el intercambio comercial entre ellos aumentó aún con la adversidad de la pandemia de la Covid-19, en lo que concierne a la relación comercial entre México y Estados Unidos tuvieron un intercambio comercial de exportaciones más importaciones de 56 mil 908 millones de dólares en marzo, lo que representó su mayor nivel en la historia para un solo mes, según datos de la Oficina del Censo estadounidense.

⁴³ Guerrero Arellano César, América Del Norte: Del Libre Intercambio Al Comercio Administrado Entrevista con Mauricio de María y Campos, miembro del Consejo Directivo del Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico, A.C. (IDIC), abril-junio 2021, <http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=967&t=america-del-norte-del-libre-comercio-al-comercio-administrado>"

Durante los primeros tres meses del año, México y Estados Unidos intercambiaron bienes por un valor de 153 mil 906 millones de dólares, cifra superior en 4.1 por ciento a lo observado durante el mismo periodo del año anterior. De esta forma, México cerró el primer trimestre del año como el principal socio comercial de Estados Unidos, al representar 14.8 por ciento del comercio total que realizó este país con el mundo."

El paquete económico de la administración de Joe Biden hizo que se reactivará rápidamente la economía de los Estados Unidos después de los meses de la pandemia con una baja considerable, en marzo del 2021 están a niveles récord.

Las exportaciones de bienes de México a Estados Unidos ascendieron a un valor de 33 mil 399 millones de dólares, lo que representó un crecimiento de 10.9 por ciento a tasa anual. Mientras que las importaciones mexicanas a Estados Unidos se ubicaron en 23 mil 509 millones de dólares, lo que significó un crecimiento de 17.3 por ciento a tasa anual.⁴⁴

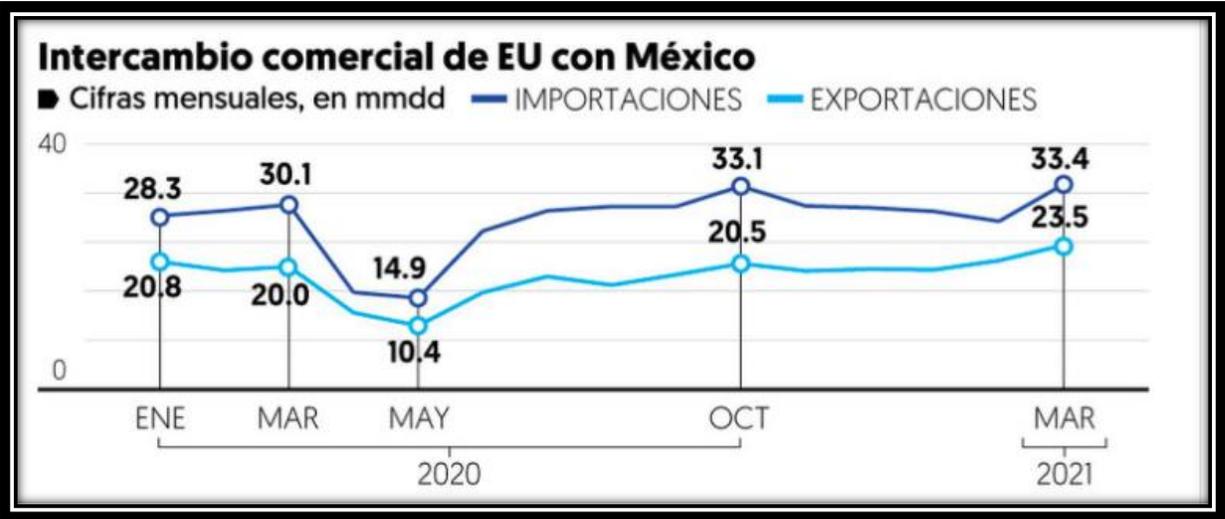


Ilustración 29. Usla Héctor, Récord en el comercio entre México y EU, Economía, El Financiero, mayo 05, 2021, <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/2021/05/04/comercio-entre-mexico-y-eu-registra-su-mejor-mes-de-la-historia/>

⁴⁴ Usla Héctor, Récord en el comercio entre México y EU, Economía, El Financiero, mayo 05, 2021, <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/2021/05/04/comercio-entre-mexico-y-eu-registra-su-mejor-mes-de-la-historia/>

La relación trilateral ha incrementado por el T-MEC, México representó el 14.8% del comercio que hizo Estados Unidos durante este primer trimestre 2021 por lo que ubicó a México como el principal socio comercial de los Estados Unidos, seguido de Canadá, desplazando a China al tercer lugar por la guerra comercial que existe entre ambos países.

Este fenómeno es de gran ayuda al país porque acelera la recuperación económica que fue muy golpeada por la pandemia de la Covid-19, en beneficio de las PyMEs mexicanas.

2.3. Análisis del T-MEC.

México, en estos primeros años de entrada en vigor buscará despegar económicamente a través del T-MEC luego de un 2020 convulso debido a la pandemia de la Covid-19, el Secretario de Hacienda, Arturo Herrera menciona que debe aprovechar la relocalización de las empresas en las cadenas de valor asiáticas para que estas empresas inviertan en México; esto será clave después de un año 2020 en el que el T-MEC estuvo en este primer año que entró en vigor en pausa por las implicaciones de la pandemia, ahora en los últimos meses del 2021 será el despegue para la recuperación económica. Se debe buscar apalancar este Tratado para el bien de la economía mexicana que es muy dependiente al comercio en la región norteamericana.

En mayo del 2021 el comercio exterior de México registró un incremento considerable, las exportaciones ascendieron 125 por ciento, las importaciones 87 por ciento en comparación con el mismo mes de 2020, según INEGI, esto enfoca que el proceso paulatino de vacunación ha permitido reactivar la economía mexicana.

El T-MEC ha sido pieza clave para facilitar esta recuperación; da certeza jurídica al comercio y las inversiones en el país, asimismo, ha dado continuidad a las relaciones económicas con Estados Unidos y Canadá.

De enero a abril del 2021 el comercio total de bienes entre EU y México sumó 208 mil 642 millones de dólares, un aumento del 19% con respecto al mismo periodo del 2020, según la Oficina del Censo de Estados Unidos. Esto nos dice que hay más comercio en la región a pesar de la desaceleración económica por la pandemia de la Covid-19.

México debe de aprovechar todas las ventajas que ofrece el T-MEC con el creciente ánimo de los inversionistas internacionales por diversificar y ampliar su presencia en nuestro país, así pues, México debe aprovechar el reordenamiento de las cadenas de suministro a nivel global; así como aprovechar su posición geográfica y estratégica frente a China y sus competidores, que es una de sus ventajas competitivas consolidándose como un destino atractivo.

El comercio entre México y Estados Unidos representó el 14.8 por ciento del comercio estadounidense, entre enero y abril del 2021, por arriba de Canadá 14.4%, China 14%, Japón 4.8% y Alemania 4.5%, En términos generales, el déficit acumulado en la balanza comercial de Estados Unidos creció 37.2% en el mismo periodo.⁴⁵

Estados Unidos es el principal inversionista en el país, de enero de 1999 a diciembre de 2020, la inversión de Estados Unidos asciende a 284 mil millones de dólares, lo que representa 46.8 por ciento de la IED acumulada en ese periodo.

México es el tercer socio comercial de Canadá. Canadá fue el tercer inversionista en México de enero de 1999 a diciembre de 2020, con 44 mil 957.1 millones de dólares, lo que representa 7.4 por ciento de la IED acumulada en ese periodo.

La pertenencia de México a la región T-MEC ha apuntalado la recuperación económica, que en buena medida se ha visto impulsada por el sólido

⁴⁵ Monreal Ricardo, A un año de la entrada en vigor del T-MEC, El Financiero, 07 de Julio 2021, <https://www.elfinanciero.com.mx/opinion/ricardo-monreal/2021/07/07/a-un-ano-de-la-entrada-en-vigor-del-t-mec/>

crecimiento de la economía de Estados Unidos.

Los datos muestran que con el T-MEC hay más comercio en la región a pesar de la desaceleración que ha experimentado el comercio en muchas regiones del mundo como consecuencia de la pandemia.

El comercio exterior es importante para determinar la marcha de la economía; el T-MEC está resultando positivo, pero es necesario que fortalezcamos el comercio interno en México.

A unos años de entrar en vigor, el TMEC debe ser un instrumento para impulsar una política nacional de exportación. Por lo que se requiere de un nuevo modelo de industrialización orientado al desarrollo sostenible, que sea la plataforma para un nuevo proyecto de nación de largo plazo".⁴⁶

Con todo y sus limitaciones, el TLCAN fue más positivo para México de lo que será el T-MEC.⁴⁷ En realidad, el T-MEC es un acuerdo de comercio administrado. En sus quejas, Trump planteó dos críticas fundamentales: que el TLCAN amplió la brecha salarial entre los países de la región y que las plantas en México introdujeron sin aranceles componentes exógenos a América del Norte. Por eso creció el déficit de México con China, que es como de 15 a 1. El mejor ejemplo son los televisores que se ensamblan aquí, donde solo hay 1 o 2 por ciento de componentes mexicanos. No aportamos manufactura ni tecnología, solo mano de obra. Por esa razón el T-MEC modifica las reglas de origen para aumentar el contenido regional de lo que se ensambla en México, especialmente en aquellos productos de mayor valor agregado. Eventualmente eso reducirá nuestro déficit con China.

⁴⁶ Martínez Cortés, José Ignacio, LACEN-UNAM, El Financiero Tv. 8 de julio de 2021.

⁴⁷ Guerrero Arellano César, América Del Norte: Del Libre Intercambio Al Comercio Administrado Entrevista con Mauricio de María y Campos, miembro del Consejo Directivo del Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico, A.C. (IDIC), abril-junio 2021, <http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=967&t=america-del-norte-del-libre-comercio-al-comercio-administrado>"

2.4. T-MEC y la industria automotriz

El sector automotriz norteamericano tiene una relevancia económica importante por múltiples razones, este sector es un pilar para el empleo formal en la región, solo en México cerca de un millón de personas están ocupadas en este sector, asimismo, la industria automotriz es particularmente importante por la dimensión, alcance geográfico y extensión de las cadenas de suministro entre los diversos proveedores de todo tamaño en la relación trinacional. Si el sector privado invierte en una nueva planta automotriz, se generan empleos;

Las nuevas disposiciones para el sector automotriz de la región del T-MEC, en este sentido es importante destacar el Valor del Contenido Regional (VCR), este elemento es importante porque para recibir los beneficios en materia arancelaria, los productos del sector automotriz comercializados en Norteamérica deberán cumplir con un porcentaje determinado de contenido regional, Para este 2020 el VCR fue de 66% en comparación al 62.5% del TLCAN y así se irá incrementando gradualmente en el año 2021 con 69%, en 2022 con 72% y en 2023 con el 75%.

Con base en el Valor del Contenido Regional (VCR), en 2023 el 75% en el que los componentes de los vehículos deben ser originario de los tres países para que puedan transitar sin aranceles, el hierro mexicano va a la baja debido a que la mayor parte del fierro es importada de los Estados Unidos, esto puede ocasionar problemas a la industria mexicana en ese ámbito.

Otro punto que debemos destacar es la regla de origen para productos específicos, esto significa que el contenido regional que deberán tener las autopartes para ser considerados originarios de la región. Esta regla de origen en autopartes se divide en tres apartados:

- Autopartes esenciales. Las cuáles son siete (7) productos, ejes, carrocerías y chasis, motores, sistemas de dirección, sistemas de suspensión, transmisiones y baterías de litio. Este conjunto de productos tendrá que

alcanzar un mínimo del 75% del valor regional (costo neto). Para esta clasificación no se permite el salto arancelario (excepto las baterías de litio).

- Autopartes principales. Considera dieciséis (16) productos: rodamientos, partes de carrocería, sistemas de freno, parachoques, aires acondicionados y motores de enfriamiento, paneles de control, motores eléctricos, partes de motor y transmisión, escapes, sistemas de combustibles, parabrisas, partes de interior, partes de seguridad para pasajeros, asientos y sus partes, llantas y rines. Tendrán que alcanzar mínimo el 70% de valor del contenido regional.
- Partes complementarias, considera equipos de audio y telemando, partes autónomas del vehículo, cinturones, juntas y arandelas, cámaras y monitores, electrónica y eléctrica, convertidores catalíticos, paneles de instrumentos, volantes o poleas, cerraduras, iluminación, control de equipo y equipos de medición, motores (sin incluir los de propulsión de vehículos), equipos reguladores, paneles de plástico, interruptores, juegos de cableado y válvulas. Tendrán que alcanzar un mínimo del 65% de valor de contenido regional.

La adquisición de acero y aluminio. Esta disposición hace referencia que el vehículo completo se considere originario las ensambladoras deberán de garantizar que el 70% del acero y aluminio que compren provengan de la región de Norteamérica, esto hace que nuestro país tenga una dependencia absoluta a este regionalismo sin poder buscar con otros países este acero.

Valor de contenido Laboral (VCL). Con esto se establece que el 40% del valor agregado a los vehículos ligeros y 45% de los camiones deberán incorporarse en zonas de Norteamérica donde se ofrecen salarios superiores a los 16 dólares por hora. Esto toma relevancia también en materia laboral ya que México se concebía como mano de obra barata pero lo que sucede es que ahora se tiene que equilibrar un poco más los sueldos.

En este nivel de percepción económica es sin considerar prestaciones, se refiere al promedio de la tasa salarial base por hora de empleados involucrados directamente en la producción de una parte o componente, en esto las Pymes que contratan personal para la industria automotriz en la fabricación de autopartes deben de considerar este punto.

Este último punto fue una de las cuestiones más negociadas en el nuevo tratado, debido a que era una desventaja para las otras dos naciones como Canadá y Estados Unidos por el tema salarial.

En México es de vital importancia la industria automotriz porque aquí se producen 79 modelos de automóviles de 14 marcas, las cuales son: Audi, BMW, Chrysler, Fiat, Ford Motor, General Motors, Honda, Jac, KIA, Mazda, Mercedes Benz, Nissan, Toyota y Volkswagen.

Los automóviles que se producen en nuestro país son modelos principalmente compactos, subcompactos, SUV'S, pick Ups y en menor cantidad autos de lujo.

Mientras en contraposición se importan 388 modelos de 33 marcas, entre ellos: Acura, Alfa Romeo, Audi, Baic, Bentley, BMW, Chrysler, Fiat, Ford, General Motors, Honda, Hyundai, Infiniti, Isuzu, Jaguar, Kia, Land Rover, Lincoln, Mazda, Mercedes Benz, Mini, Mitsubishi, Nissan, Peugeot, Porsche, Renault, Seat, Smart, Subaru, Suzuki, Toyota, Volkswagen, Volvo.⁴⁸

En este caso a la importación son compactos, Subcompactos, SUV'S PiCK Ups, Minivans, autos de lujo, deportivos.

Es relevante señalar que la gran mayoría de autos de lujo que se comercializan en México, son importados y provenientes de países como Estados

⁴⁸ Facultad de Estudios Superiores Acatlán, Seminario T-MEC, Oportunidades y Desafíos para México, 12 de abril 2021, https://www.facebook.com/doxaepistemeyderecho/videos/seminario-tmec-mesa-3-y-4/1083437642147462/?__so__=permalink&__rv__=related_videos

Unidos (socio comercial del T.MEC), Alemania, Reino Unido, Italia y Japón, que son países con un gran reconocimiento en esta industria.

México produce autos de intermedia pero no autos de gran calidad o tecnología de punta, este es un punto que hay que tomar en cuenta.

Para México la industria automotriz es muy importante debido al tamaño de la producción como se puede ver en la siguiente tabla.

Producción en México de vehículos ligeros y lugar de destino				
AÑO	2017	2018	2019	2020
Producción Automotriz	3,933,154	3,918,603	3,811,068	3,040,178
Estados Unidos	2,335,245	2,567,921	2,669,413	2,135,041
Canadá	267,219	248,558	221,559	166,272
Resto del Mundo	651,395	634,678	497,333	379,803
Total de Exportaciones	3,253,859	3,451,157	3,388,305	2,681,116
Consumo Nacional	679,295	467,446	422,763	359,062

Ilustración 30. Fuente: INEGI, Encuesta Anual de la Industria Manufacturera (EAIM), 2021.

Como se observa, el mercado estadounidense tiene una gran importancia para la industria mexicana y más aún en el Bajío mexicano.

En la gráfica apreciamos el porcentaje de vehículos que se exportan a Estados Unidos, con esto se identifica que pese a la pandemia de la Covid-19 se exportó una cantidad similar a los años anteriores, con esto se analiza que las exportaciones hacia Estados Unidos van en crecimiento. Mientras con Canadá, México coloca muy poca producción de sus autos para este mercado.

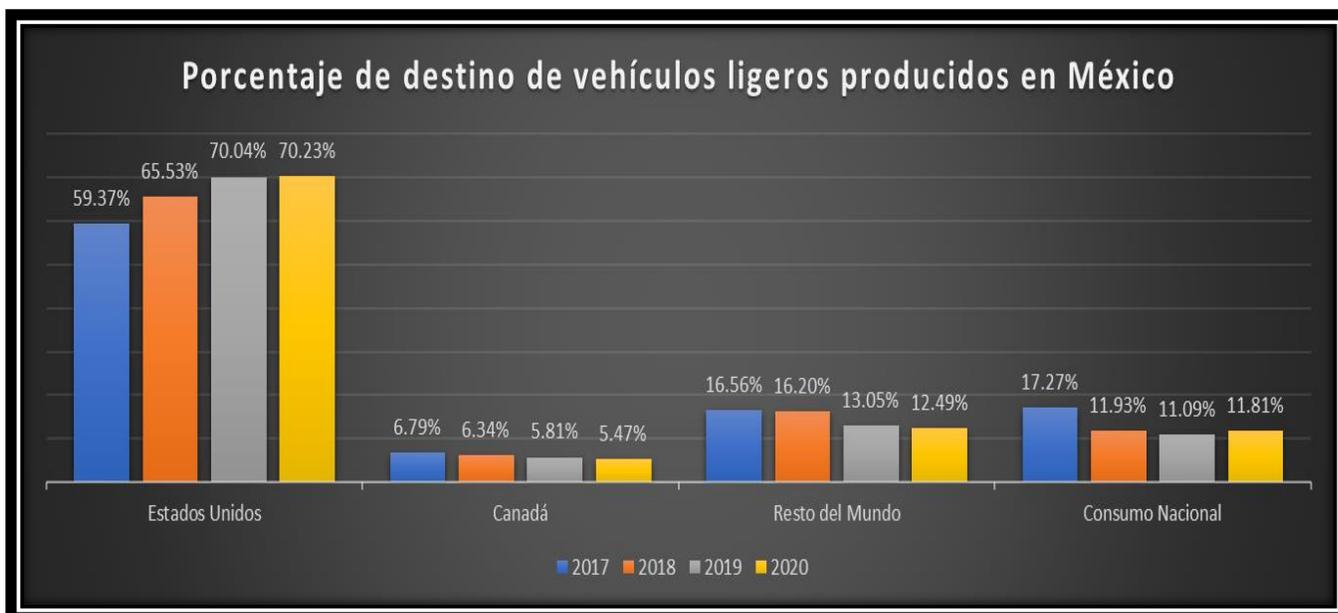


Ilustración 31. Elaboración propia. Fuente: INEGI, Encuesta Anual de la Industria Manufacturera (EAIM), 2021

En lo que concierne a la importación en la siguiente tabla, la gran mayoría de automóviles importados provienen de países distintos como lo son China, India, Japón, Tailandia y Brasil de una gama más baja.

Vehículos ligeros importados				
AÑO	2017	2018	2019	2020
Estados Unidos	145,300	139,036	117,887	75,876
Canadá	21,878	16,271	19,256	11,167
Resto del Mundo	740,713	775,460	726,117	500,346
Total de Importaciones	907,891	930,767	863,260	587,389
Consumo Nacional	679,295	467,446	422,763	359,062
Total	1,587,186	1,398,213	1,286,023	946,451

Ilustración 32. Fuente: INEGI, Encuesta Anual de la Industria Manufacturera (EAIM), 2021

Las importaciones mantuvieron un comportamiento al alza con países distintos y a la baja en el caso de nuestro principal socio comercial Estados Unidos, mientras que Canadá proporciona autos de lujo de marcas estadounidenses al mercado mexicano.

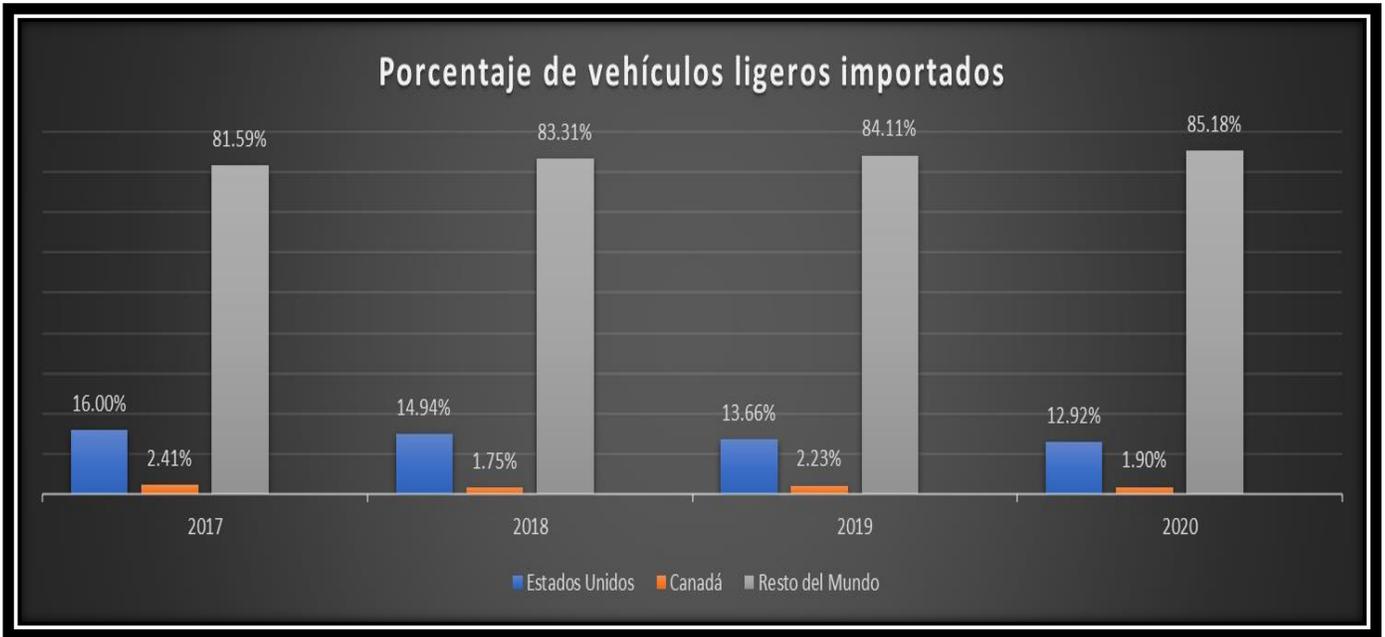


Ilustración 33. Elaboración propia. Fuente: INEGI, Encuesta Anual de la Industria Manufacturera (EAIM), 2021.

En estas gráficas se puede identificar como sucedieron las importaciones y el consumo en el mercado mexicano, con esto se observa que la mayor parte de los autos que se ocupan en México son importados en el año 2020 con un 62% y un 38% de autos producidos en México, aunque son marcas extranjeras se observa que los vehículos que se utilizan en México son mayoritariamente importados.

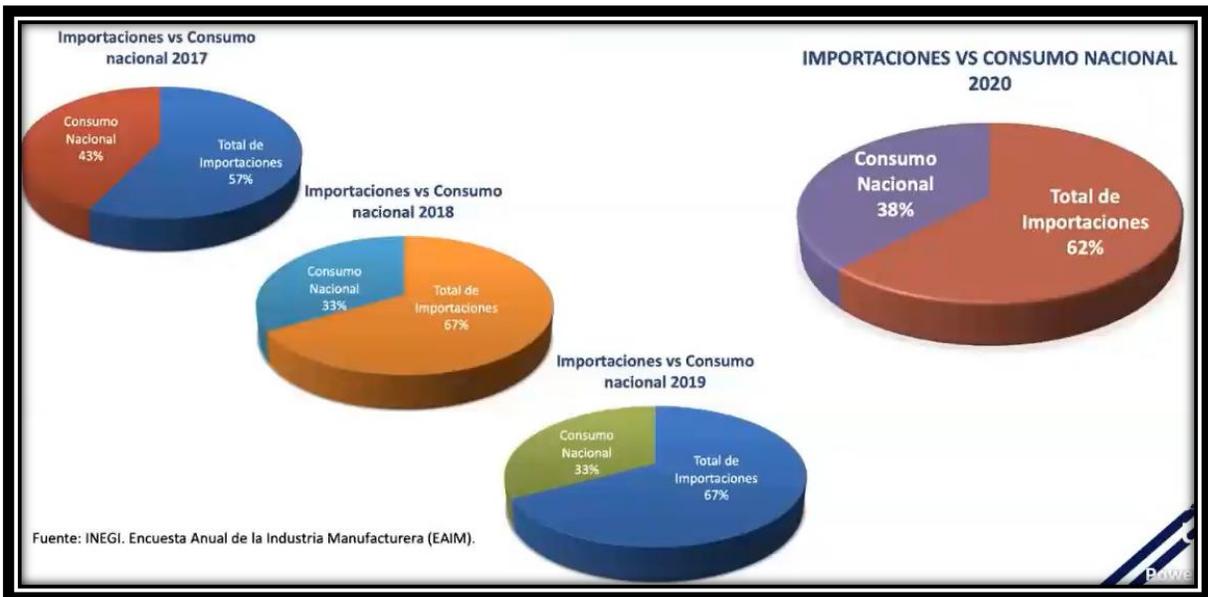


Ilustración 34. Fuente: INEGI, Encuesta Anual de la Industria Manufacturera (EAIM), 2021.

En la producción de vehículos pesados, México exporta la gran mayoría a los Estados Unidos recibiendo entre el 70 u 80 por ciento de la producción de este tipo de vehículos, siendo de manera contundente su mayor destino y mercado, seguido del consumo nacional, luego la exportación a Canadá y al resto del mundo alcanzando un 6%. Según la Encuesta Anual de la Industria Manufacturera del INEGI.

Producción en México de vehículos pesados y lugar de destino			
AÑO	2018	2019	2020
Producción Automotriz	185,718	202,069	136,422
Estados Unidos	138,662	159,348	109,376
Canadá	5,000	5,254	3,120
Resto del Mundo	5,591	4,085	3,251
Total de Exportaciones	149,253	168,687	115,747
Consumo Nacional	36,465	33,382	20,675

Ilustración 35. Fuente: INEGI, Encuesta Anual de la Industria Manufacturera (EAIM), 2021.

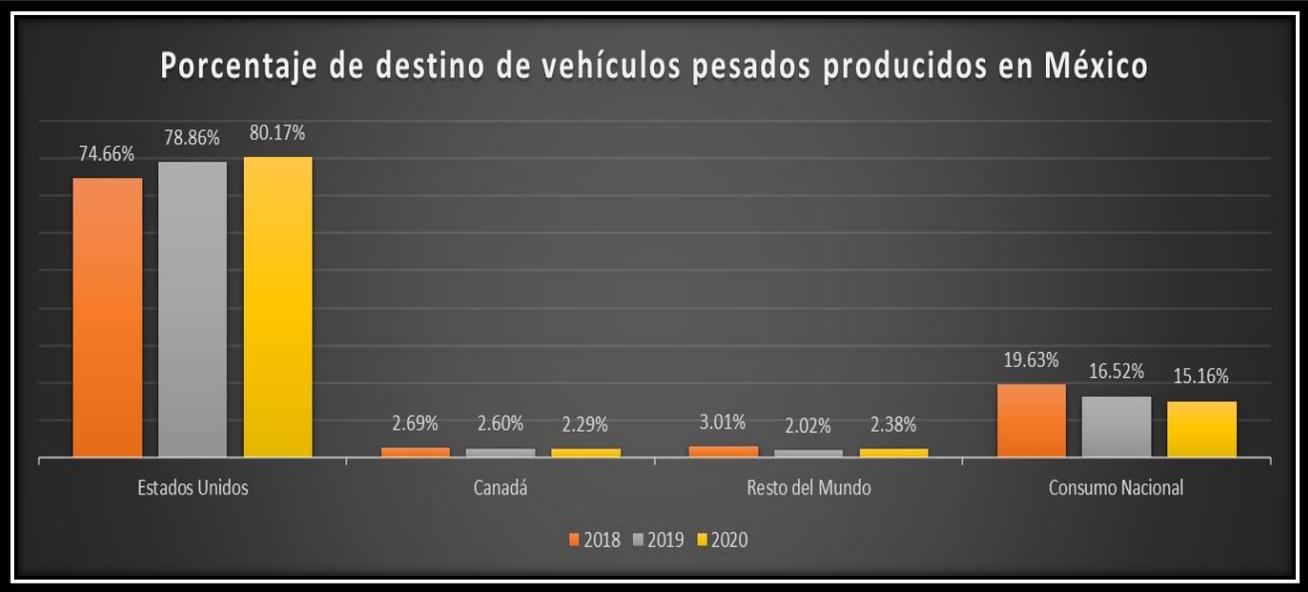


Ilustración 36. Elaboración propia. Fuente: INEGI, Encuesta Anual de la Industria Manufacturera (EAIM), 2021.

En cuanto a la importación de vehículos pesados de Canadá no importamos ningún vehículo de este tipo, mientras Estados Unidos nos envía un poco más pero principalmente son provenientes de otros países como lo son Japón con marcas como Hino y Isuzo que es el que envía más a nuestro país, seguido de la India, Brasil, Suecia, Países Bajos y Alemania.

Vehículos pesados importados			
AÑO	2018	2019	2020
Estados Unidos	926	1,151	244
Canadá	0	0	0
Resto del Mundo	5,662	4,838	2,815
Total de Importaciones	6,588	5,989	3,059
Consumo Nacional	36,465	33,382	20,675
Total	43,053	39,371	23,734

Ilustración 37. Fuente: INEGI, Encuesta Anual de la Industria Manufacturera (EAIM), 2021.

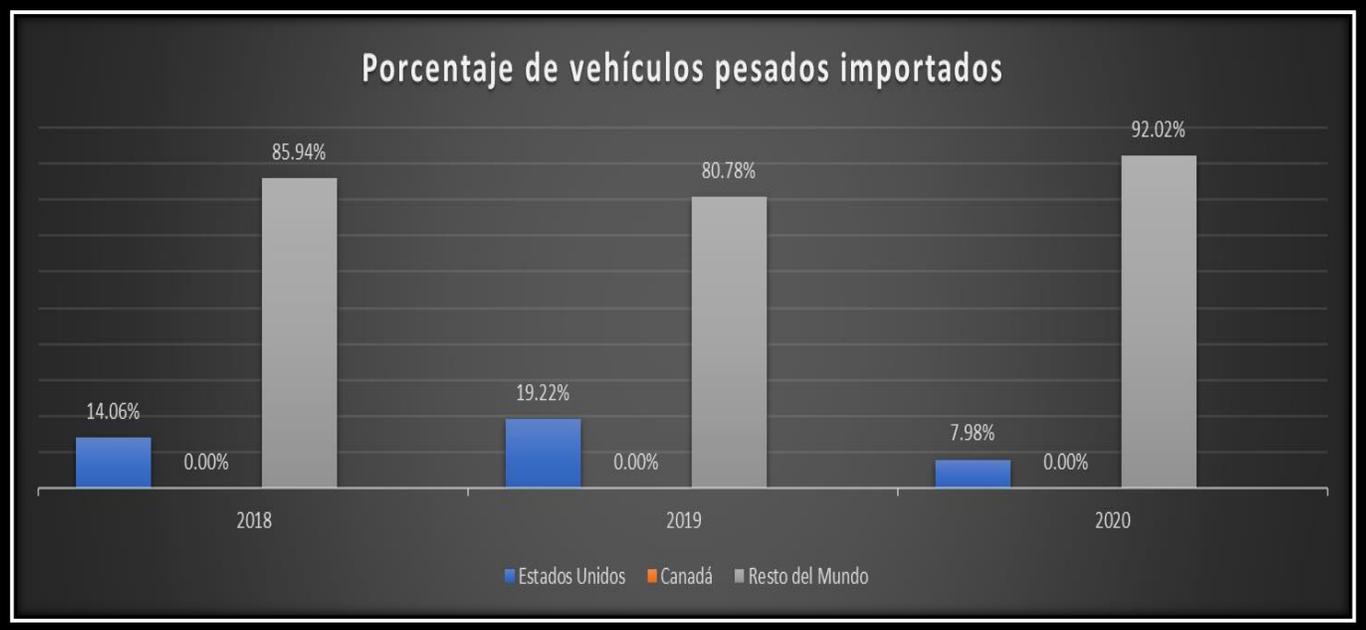


Ilustración 38. Elaboración propia. Fuente: INEGI, Encuesta Anual de la Industria Manufacturera (EAIM), 2021.

El consumo es muy grande en nuestro país de los vehículos pesados mayoritariamente más del 85% que lo que nosotros producimos.

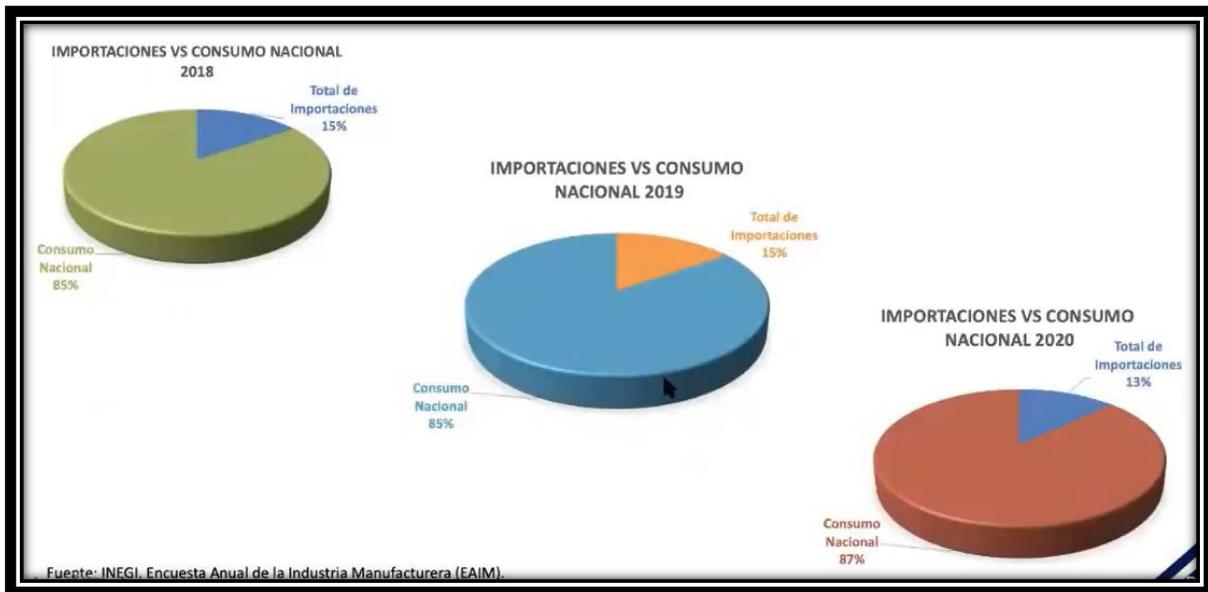


Ilustración 39. Fuente: INEGI, Encuesta Anual de la Industria Manufacturera (EAIM), 2021.

La industria automotriz en México es muy importante son alrededor de 4 millones de vehículos los producidos en nuestro país al año, la gran mayoría tiene como destino Estados Unidos con más del 80% es el mercado más relevante, seguido de Canadá con un 6% como miembros del T-MEC. Otro dato importante es que la producción mexicana se exporta aproximadamente entre los años 2018 al 2020 de 14% al resto del mundo.

En lo que se refiere a los insumos o auto partes en la industria automotriz en México, podemos resaltar que la mayor parte es la fabricación de equipo eléctrico y electrónico y sus partes para vehículos automotores, según la Encuesta Anual de la Industria Manufacturera.

México es una pieza fundamental en la producción en la industria automotriz en Norteamérica y con las nuevas reglas de origen del T-MEC, se abren nuevas oportunidades si somos capaces de generar condiciones adecuadas. Debemos tener en mente que el espíritu del tratado comercial es la integración de las cadenas de suministro. De manera que, si no somos capaces de montarnos en esa ola, las

nuevas reglas pueden convertirse en una amenaza.

Una de las razones de que en Asia se realicen procesos o se adquieran productos de la cadena de proveeduría es que no existen aquí, ya sea porque no se sabe cómo, porque se carece de las materias primas, porque los costos no son competitivos o bien por alguna otra circunstancia. La cuestión es que debemos crear las condiciones necesarias para que esa producción se lleve a cabo en el país: una política adecuada, inversión en infraestructura, costos de servicios competitivos, programas de fomento a la innovación, financiamiento competitivo, entre otros temas. En suma, dotarnos de un conjunto de factores que nos brindan la oportunidad de competir. Si no los generamos, tendremos que conformarnos, en el mejor de los casos, con un crecimiento inercial.⁴⁹

México ya cuenta con una base importante de proveeduría que nos permite agregar valor a las exportaciones. Debemos mantenernos en esa misma línea, pero ajustándose al nuevo entorno de la industria. Las empresas transnacionales pueden adaptarse con mayor velocidad porque forman parte de la estrategia global. Para ello necesitan una oferta de créditos y servicios de soporte para estar en condiciones de adquirir la tecnología adecuada, incluso la ingeniería de manufactura y de nuevos procesos. Si bien dichos procesos y tecnologías generan mayor eficiencia y productividad, requieren de montos considerables de inversión.

En principio, el T-MEC busca recuperar inversiones para Estados Unidos. México —que tiene ventaja comparativa en componentes automotrices como arneses y asientos, pero no en otros como los motores— lo tuvo que aceptar. Son reglas para autos de combustión interna que no podrán aplicarse del mismo modo a los eléctricos. Se acordó además un tope de exportación de 2.4 millones de vehículos. Cerca de producir dos millones, este tope desincentiva la expansión de

⁴⁹ Gándara Gabriela, Querétaro: santuario de la industria de autopartes, abril-junio 2021, <http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=1094&t=queretaro-santuario-de-la-industria-de-autopartes>

inversiones automotrices en nuestro país.⁵⁰ Asimismo, un 40% del contenido regional en los autos nuevos debe producirse en países con salarios de 16 dólares la hora. Si no, hay un arancel que pone en jaque a la producción en México y encarece los autos en América del Norte. Una serie de reglas darán tiempo ante esa muy fuerte presión laboral que, como resultado del T-MEC, será buena en otros terrenos.

⁵⁰ Guerrero Arellano César, América Del Norte: Del Libre Intercambio Al Comercio Administrado Entrevista con Mauricio de María y Campos, miembro del Consejo Directivo del Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico, A.C. (IDIC), abril-junio 2021, <http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=967&t=america-del-norte-del-libre-comercio-al-comercio-administrado>"

3. PyMEs en el T-MEC

Las Pymes mexicanas deben buscar nuevas formas de adquirir valor para satisfacer las necesidades de los clientes y vender sus productos o servicios en mercados extranjeros puede resultar gratificante, especialmente para las pequeñas y medianas empresas (PYME). Aprenda a aprovechar al máximo las oportunidades disponibles a través del Acuerdo Canadá-Estados Unidos-México (CUSMA), también conocido como el nuevo TLCAN, y obtenga acceso a recursos que facilitarán su camino hacia este lucrativo mercado.⁵¹

Las PyMes mexicanas cuentan con ciertos desafíos en la competitividad con el T-MEC puede ser de gran ayuda para los cambios trascendentales de nuestro entorno.

Las PyMes en México juegan un papel relevante debido a que genera el 52% del Producto Interno Bruto y así mismo el 72% del empleo nacional, asimismo, 4.2 millones de las empresas en el país con PyMes, la pandemia como se vio en el capítulo 1 ha provocado el cierre o un cambio de giro, el 76% de ellas presentan problemas con el financiamiento.

El 75% de estas empresas son negocios familiares, el 44.9% de las Pymes no invierten en la capacitación de su personal porque lo ven como un gasto y no como una inversión.

Solo el 5% participan en las cadenas globales de suministro, el cual es un número muy pequeño por lo que el T-MEC puede ayudar a que esto cambie porque el 95% no participan ni para la exportación como para la importación.

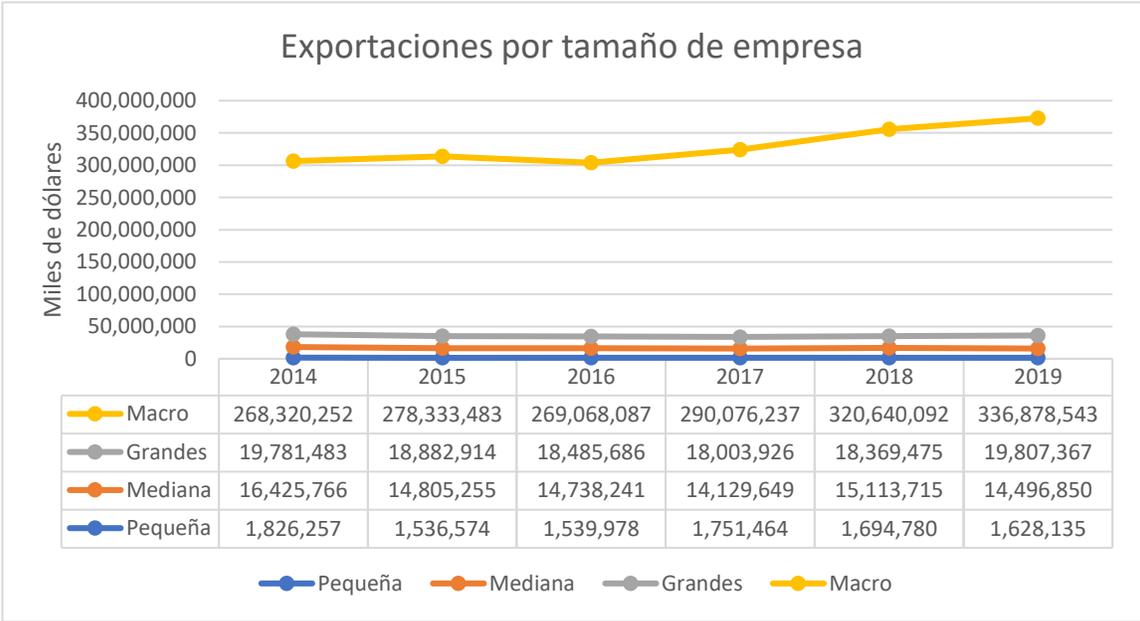
Por lo que es importante exponer esta gráfica y tabla ya que hay que contrarrestar esta desigualdad de las empresas mientras las grandes empresas son

⁵¹ Government of Canadá, Learn about CUSMA benefits for SMEs, https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/benefits-sme_avantages-pme.aspx?lang=eng

las que exportan e importan, las pequeñas y medianas empresas no lo hacen por lo que es necesario instrumentar un política integral y dado el desconocimiento que tienen sobre estos temas, utilizando el capítulo 25 del T-MEC sería la mejor herramienta para poder romper esa brecha de desigualdad entre los tamaños de empresas. Como lo veremos a continuación:

Exportaciones por tamaño de la empresa Miles de dólares	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Exportaciones totales	306,353,758	313,558,226	303,831,992	323,961,276	355,818,063	372,810,896
Pequeña	1,826,257	1,536,574	1,539,978	1,751,464	1,694,780	1,628,135
Mediana	16,425,766	14,805,255	14,738,241	14,129,649	15,113,715	14,496,850
Grandes	19,781,483	18,882,914	18,485,686	18,003,926	18,369,475	19,807,367
Macro	268,320,252	278,333,483	269,068,087	290,076,237	320,640,092	336,878,543

Ilustración 40. Fuente: INEGI, Empresas manufactureras de exportación, https://www.inegi.org.mx/temas/empresasman/#Informacion_general

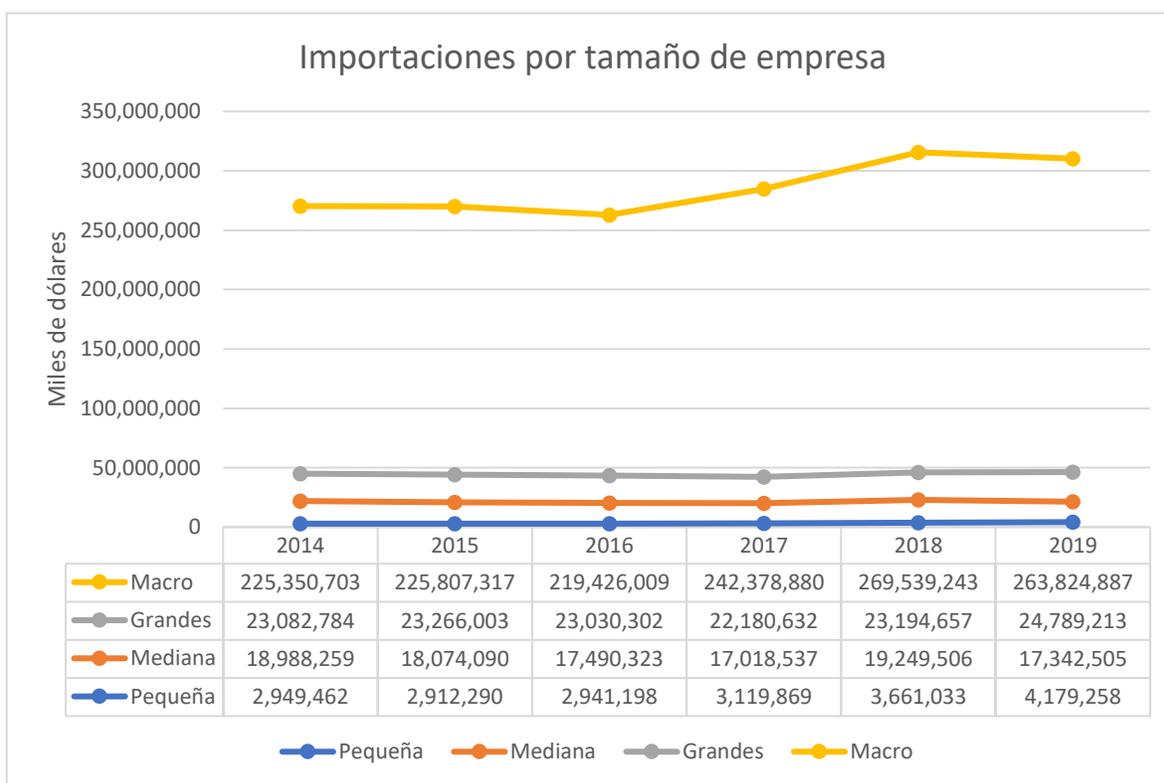


*Elaboración propia, Fuente: INEGI, Empresas manufactureras de exportación, https://www.inegi.org.mx/temas/empresasman/#Informacion_general

En lo correspondiente a las importaciones podemos identificar los siguiente:

Importaciones por tamaño de la empresa Miles de dólares	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Importaciones totales	270,371,208	270,059,699	262,887,832	284,697,918	315,644,439	310,135,862
Pequeña	2,949,462	2,912,290	2,941,198	3,119,869	3,661,033	4,179,258
Mediana	18,988,259	18,074,090	17,490,323	17,018,537	19,249,506	17,342,505
Grandes	23,082,784	23,266,003	23,030,302	22,180,632	23,194,657	24,789,213
Macro	225,350,703	225,807,317	219,426,009	242,378,880	269,539,243	263,824,887

Ilustración 41. Fuente: INEGI, Empresas manufactureras de exportación, https://www.inegi.org.mx/temas/empresasman/#Informacion_general



**Elaboración propia, Fuente: INEGI, Empresas manufactureras de exportación, https://www.inegi.org.mx/temas/empresasman/#Informacion_general*

Entre sus principales problemas de las Pymes mexicanas está la dificultad de acceso al crédito, por las altas tasas de interés, entre otras cuestiones, ausencia de preparación en temas empresariales, administrativos o contables, limitaciones para acceder a la era digital o nuevas tecnologías, frente a las crisis, no son capaces de afrontar grandes períodos de tiempo y esto lleva al cierre, por lo que el 90% de las Pymes no cuentan con la preparación para el T-MEC.

En el caso de los Estados Unidos en Pymes existen aproximadamente 30 millones, aquí en la pandemia de la COVID-19 hubo incentivos para que el sistema bancario le apoyará con créditos como parte de un programa de activación económica.

En Estados Unidos existe The Small Business Administration que es la agencia del gobierno federal encargada del apoyo de las Pymes. Las Pymes en Estados Unidos aportan el 44% del PIB y emplean al 45.7% de la población en el vecino país del norte.

En lo que corresponde al sector exportador los principales mercados de exportación de las Pymes estadounidenses son Canadá, México y China.

En el caso canadiense las pymes representan el 98.2% del total de las empresas generando aproximadamente el 65% de las fuentes de empleo. El 56% de las pymes en Canadá se encuentran en las provincias de Ontario y Quebec.

En este país hay muchas instituciones gubernamentales especializadas en el fomento al emprendimiento y desarrollo de Pymes brindando capacitación, financiamiento, asesoría legal, asistencia técnica e incentivos en promoción como lo son las ferias y congresos. A diferencia de México que en el 2018 con la entrada del nuevo gobierno eliminó al INADEM que era el Instituto encargado en el emprendimiento.

Durante la pandemia de la Covid-19 el gobierno canadiense brindó apoyo a pymes equivalentes al 75% del importe de su nómina para mantener los empleos ante este impacto sanitario.

Las Pymes fueron las más afectadas por la pandemia de la Covid-19 que como se analizó resulta importante destacar que nuestros aliados del T-MEC tanto Estados Unidos y Canadá apoyaron e incentivaron a las Pymes en nuestro país no sucedió así.

El T-MEC habla de brindar mayores oportunidades y establece mecanismos

de cooperación trilateral. En las Pymes existen muchas asimetrías de desarrollo que profundizan esta brecha y representan desafíos para las pymes de nuestro país.

Bancomext y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público con apoyo del T-MEC buscan impulsar el acceso del financiamiento a las Micro, pequeñas y medianas empresas que estén vinculadas con las cadenas de valor de sectores estratégicos con potencial de exportación, que les permita incrementar sus capacidades productivas, ante la entrada en vigor del Acuerdo Comercial de América del Norte (T-MEC).⁵²

Con sectores prioritarios como el automotriz, los requisitos son ser una empresa legalmente constituida, experiencia crediticia favorable, 2 años de operación en el sector, no estar en estado técnico de disolución, suspensión de pagos o en estado de insolvencia.

Algunas de las características, Para capital de trabajo y activos fijos, Montos desde 50 mil y hasta 30 millones de pesos, Periodo de gracia de hasta 12 meses, Plazo de hasta 35 meses para capital de trabajo y hasta 84 meses para activos fijos, Tasa de interés de hasta 13.5% en pesos mexicanos y hasta 9% en dólares americanos (anual fija o su equivalente en tasa variable), Sin garantía hipotecaria para créditos de hasta 2.5 millones de pesos o su equivalente en dólares americanos, para montos mayores de acuerdo a cada banco participante.

Esto busca incentivar el crédito a las PyMes que realmente no cuentan con estas opciones viables y esto genera que no puedan competir con las PyMes canadienses o estadounidenses.

Uno de los programas que tiene Bancomext es el de empresas Pymex, en el cual buscan ser aliados de pequeñas y medianas empresas exportadoras e importadoras que realizan de manera cotidiana el intercambio comercial, apoyando

⁵² BANCOMEXT, Impulso T-MEC, Financiamiento para MiPymes, <https://www.bancomext.com/pymex/productos/impulso-t-mec/>

con financiamiento, capacitación y asistencia técnica, de manera directa y a través de socios comerciales, para que tu negocio se desarrolle, consolide, sea más competitiva y trascienda. Aumentando el valor del contenido nacional de las exportaciones.

El Instituto de Formación Financiera para el Comercio Exterior (IFFCE), busca ayudarte en el desarrollo de tu empresa en temas especializados y financieros para mejorar tus habilidades de competencia y participación en el ámbito internacional. Con la intención de lograr su integración a las cadenas globales de valor, la diversificación de sus mercados y su presencia internacional.⁵³

El desafío lo tienen las empresas nacionales. Es momento de que establezcan estrategias colaborativas y de que tengan una mayor cercanía con sus clientes, ya que son ellos quienes saben hacia dónde se dirigen las tendencias.

La firma del T-MEC reforzó el entorno de estabilidad que caracteriza al intercambio comercial en América del Norte. Asimismo, hemos promovido entre nuestros clientes el uso preferencial de insumos locales con la mira puesta en el fortalecimiento de las cadenas nacionales de valor. Con este mismo propósito, buscamos incorporar a un mayor número de fabricantes nacionales a la cadena de exportación. Esta Administración comprende que la dinámica que brindan los mercados internacionales no debe restringirse a un grupo pequeño de grandes exportadoras, que son valiosísimas; sin embargo, es indispensable involucrar cada vez a un mayor número de empresas pequeñas y medianas.⁵⁴

Las Pymes representan el 30% de la cartera del Bancomext, y de igual manera son fundamentales para el desarrollo del sector exportador. Aun cuando el banco se caracteriza por apoyar proyectos de inversión de largo plazo hechos a la medida y con programas específicos, hay un universo de empresas en la economía

⁵³ Bancomext, Conoce PYMEX Bancomext, <https://www.bancomext.com/pymex/acerca-de/>

⁵⁴ Guerrero Arellano César, Retomar el crecimiento: acciones de la banca de desarrollo, abril-junio 2021, <http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=1067&t=retomar-el-crecimiento-acciones-de-la-banca-de-desarrollo->

mexicana que no tienen las dimensiones como para que la banca corporativa atienda, pero que superan el tamaño y las necesidades convencionales de las pequeñas empresas. Para ellas estructuramos un producto llamado “Impulso pyme cincuenta”, dirigido a empresas que necesitan entre 30 y 50 millones de pesos y que el banco atenderá en el primer piso. Se trata de proveedores actuales o potenciales de sectores estratégicos, pero que necesitan capital de trabajo para mantener su operación. Tenemos un portal para que estas empresas identifiquen oportunidades y aprendan a exportar, también podemos ayudarlas a dotarse de un gobierno corporativo. Es un segmento intermedio entre banca Pyme y banca empresarial donde se requiere algo más que un crédito.

3.1. El papel de las PyMEs en el T-MEC.

La proximidad física y la alienación cultural hacen de América del Norte un primer mercado internacional natural para muchas pequeñas y medianas empresas (PYME) canadienses. Aprenda a aprovechar al máximo las oportunidades disponibles para su negocio a través del Acuerdo Canadá-Estados Unidos-México (CUSMA), también conocido como el nuevo TLCAN, y obtenga acceso a recursos que facilitarán su camino hacia este lucrativo mercado.⁵⁵

Estados Unidos y Canadá constituyen un mercado de más de 450 millones de personas, y el comercio trilateral total entre los países del TLCAN para 2019 es de aproximadamente 1,5 billones de dólares. Su proximidad física y alineación cultural hacen del territorio de América del Norte un primer mercado internacional natural para muchas empresas mexicanas.

Las pymes constituyen la gran mayoría de las empresas de México, aproximadamente el 90% de la fuerza laboral del sector privado en 2017. Un dato relevante es que, en Canadá en 2019, el 81% de la empresa exportó bienes a los EE. UU. Y el 97% de las empresas exportadoras canadienses eran Pymes. Se

⁵⁵ Government of Canadá, CUSMA and small and medium-sized enterprises, <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/business-commerce.aspx?lang=eng>

visualiza que Canadá aprovechó las oportunidades del TLCAN y en México aún nos falta mucho, será por desconocimiento o no querer exportar pudiendo abrir nuevos mercados y por consiguiente crecer la economía mexicana.

En 2019, el 4,3% de las empresas exportadoras de Canadá exportó bienes a México. Las pymes representaron un poco más del 89% de todas las empresas que exportan a México desde Canadá, y representaron un valor total de CAD \$2.4 mil millones en exportaciones de bienes.⁵⁶

Para aumentar el éxito en hacer negocios fuera de México, las PYMES (ya sea que estén exportando actualmente o no) deben estar preparadas y aprovechar todas las herramientas disponibles. T-MEC es una de esas herramientas.

El T-MEC apoya a las empresas y pymes mexicanas proporcionando acceso continuo a los mercados de Estados Unidos y México, además de actualizar las reglas de comercio dentro de América del Norte. Ahora es más fácil para las pymes mexicanas de una amplia gama de sectores hacer negocios en el mercado de América del Norte, incluso mediante procedimientos simplificados de aduanas y origen, y una mayor transparencia en las regulaciones gubernamentales.

El T-MEC también incluye un capítulo de PYME que complementa los compromisos asumidos a lo largo del Acuerdo. Está diseñado para fomentar la cooperación entre las Partes para aumentar las oportunidades comerciales y de inversión para las PYME. También garantizará que las PYME dispongan de información que les ayude a aprovechar las oportunidades creadas por el Acuerdo. El capítulo establece un comité de PYME para coordinar estos esfuerzos y convocar un diálogo de PYME a tres bandas. Esto involucraría a las partes interesadas del sector privado para discutir temas del acuerdo que sean relevantes para las PYMES. El Acuerdo también establece un Comité de Competitividad que,

⁵⁶ Government of Canadá, Learn about CUSMA benefits for SMEs, https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/benefits-sme_avantages-pme.aspx?lang=eng

entre otras funciones, formulará recomendaciones encaminadas a mejorar la participación de las PYMES en la economía norteamericana.

Asimismo, los tres países acordaron fomentar un intercambio constante de información, con el compromiso de mantener un sitio web de acceso público que contenga información relativa a todo el texto del Tratado.

3.2. Marco Jurídico de la PyMEs en T-MEC

El T-MEC incluye un nuevo capítulo de pequeñas y medianas empresas (PYME), así como un capítulo de competitividad que reconoce la contribución económica cada vez mayor de las pequeñas empresas en América del Norte. Se han agregado otros elementos en todo el acuerdo para abordar mejor los intereses de las PYME en el comercio de América del Norte.

El capítulo de PYME del T-MEC está diseñado para complementar los compromisos a lo largo del Acuerdo, en particular mediante el fomento de la cooperación entre Canadá, Estados Unidos y México para aumentar las oportunidades de comercio e inversión. Esto garantiza que las PYME dispongan de información sobre las obligaciones y el funcionamiento del Acuerdo.

Las pequeñas y medianas empresas (PYME) constituyen la gran mayoría de las empresas mexicanas y emplean alrededor de 35 millones de personas.

El Acuerdo México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC) apoyará a las empresas y pymes mexicanas al brindar acceso continuo a los mercados de Estados Unidos y Canadá, además de actualizar las reglas del comercio dentro de América del Norte. Facilitará a las pymes mexicanas de una amplia gama de sectores hacer negocios en el mercado de América del Norte, incluso mediante procedimientos simplificados de aduanas y origen y una mayor transparencia en las reglamentaciones gubernamentales.

El T-MEC también incluirá un nuevo capítulo 25 sobre las PYME que está diseñado para complementar los compromisos asumidos a lo largo del acuerdo, en

particular fomentando la cooperación entre las Partes para aumentar las oportunidades de comercio e inversión para las PYMES, y asegurando que la información esté disponible para las PYMES sobre las obligaciones y el funcionamiento del Convenio.

Un resumen técnico de los resultados negociados en el T-MEC en el capítulo de las pequeñas y medianas empresas.

Promueve mayores oportunidades de comercio e inversión para las PYME, incluso mediante la cooperación en iniciativas de apoyo, actividades conjuntas para promover las PYME propiedad de grupos subrepresentados y el intercambio de información y mejores prácticas.

Reconoce a los pueblos indígenas, las mujeres, los jóvenes y las minorías como grupos que pueden beneficiarse de una mayor colaboración en las actividades de promoción de las PYME diseñadas para aumentar la participación en el comercio internacional.

Incluye requisitos para poner a disposición información específicamente diseñada para el uso de las pymes, incluida información sobre programas de educación empresarial para jóvenes y grupos subrepresentados, e información sobre las obligaciones del Acuerdo que son particularmente relevantes para las pymes, un tema previamente identificado por las pymes mexicanas. como un desafío para aprovechar las oportunidades creadas por los TLC.

Establece un Comité sobre cuestiones de las PYME y un diálogo anual trilateral sobre las PYME, que incluye a las partes interesadas del sector privado, para discutir los temas del acuerdo que son relevantes para las PYMES.

Otros de los capítulos que tienen relevancia hacia las Pymes es el Capítulo de competitividad que busca una economía competitiva puede impulsar la productividad y la prosperidad de una nación, lo que puede conducir a un crecimiento económico sostenible e inclusivo. Al trabajar juntos, los países dentro

de una zona de libre comercio pueden armonizar y coordinar las áreas clave de políticas, incluida la infraestructura, la educación y la capacitación, la preparación tecnológica y la innovación, a fin de maximizar la competitividad regional y hacer crecer sus exportaciones.⁵⁷

El capítulo de competitividad de T-MEC establece un comité que brinda asesoramiento y recomendaciones, según corresponda, a la Comisión de Libre Comercio sobre formas de mejorar aún más la competitividad de la economía de América del Norte, incluidas recomendaciones destinadas a mejorar la participación de las PYME y las empresas propiedad de grupos representados incluyendo mujeres, pueblos indígenas, jóvenes y minorías.

Hay otros compromisos o disposiciones en otros capítulos que hay que tomar en cuenta en otros capítulos de este Tratado que buscan mejorar la cooperación entre las Partes en temas de PYMES o que de otra manera pueden ser de particular beneficio para las PYMES. Éstas incluyen:

- **Procedimientos de origen**

El Artículo 5.18 (Comité de Reglas de Origen y Procedimientos de Origen) reconociendo que las PYMES pueden beneficiarse de orientación adicional para ayudarlas a comprender las reglas de origen y los procedimientos de origen, el Comité establecido en virtud de este artículo proporcionará orientación práctica y útil para asegurar un mejor cumplimiento de las reglas y procedimientos de los capítulos 4 (Reglas de origen), 5 (Procedimientos de origen) y el Capítulo 6 (Productos textiles y del vestido), incluidos ejemplos u orientaciones que serían de especial ayuda para las PYMES en los territorios de las Partes.⁵⁸

- **Comercio transfronterizo de servicios**

⁵⁷ Government of Canadá, Government of Canadá, Competitiveness chapter summary, <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/competitiveness-competitivite.aspx?lang=eng>

⁵⁸ View SME-focused commitments, https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/commitments-sme_engagements-pme.aspx?lang=eng#a1

El artículo 15.10 (Pequeñas y medianas empresas) alienta a las Partes a apoyar el desarrollo del comercio de servicios de las PYMES y los modelos comerciales que facilitan las PYMES, como los servicios de venta directa, de manera que permitan su participación en el desarrollo de políticas regulatorias y garanticen que los procedimientos de autorización no imponer cargas desproporcionadas a las PYME.

- **Comercio digital**

El artículo 19.17 (Servicios informáticos interactivos) reconoce la importancia de la promoción de los servicios informáticos interactivos, incluso para las PYME, como vital para el crecimiento del comercio digital.

El artículo 19.18 (Datos gubernamentales abiertos) establece que las Partes cooperarán para identificar formas en las que puedan ampliar el acceso y el uso de la información gubernamental, incluidos los datos disponibles públicamente, para mejorar y generar oportunidades comerciales, especialmente para las PYME.

- **Propiedad intelectual**

El artículo 20.14 (Comité de Derechos de Propiedad Intelectual) establece un Comité de Derechos de Propiedad Intelectual que debatirá una serie de cuestiones relacionadas con la propiedad intelectual, como las cuestiones de propiedad intelectual especialmente relevantes para las PYME.

- **Laboral**

El artículo 23.12 (Cooperación) reconoce la importancia de la cooperación como mecanismo para la implementación efectiva del Capítulo, incluidas las actividades relacionadas con la promoción de la productividad, la innovación, la competitividad, la formación y el desarrollo del capital humano en los lugares de trabajo, en particular con respecto a las PYMES.

- **Ambiente**

El artículo 24.17 (Pesquerías marinas de captura silvestre) reconoce la importancia de la pesca artesanal, en pequeña escala e indígena y reconoce la importancia de tomar medidas para la conservación y gestión sostenible de la pesca, y de promover y facilitar el comercio de peces y peces capturados legalmente y gestionados de forma sostenible. productos, garantizando al mismo tiempo que el comercio de estos productos no esté sujeto a obstáculos al comercio innecesarios o injustificables.

- **Competitividad**

El Artículo 26.1 (Comité de Competitividad de América del Norte) establece el Comité de Competitividad que, entre otros, brindará asesoramiento y recomendaciones sobre formas de mejorar aún más la competitividad de la economía de América del Norte, incluidas recomendaciones destinadas a mejorar la participación de las -grupos representados que incluyen mujeres, pueblos indígenas, jóvenes y minorías.

- **Anticorrupción**

El artículo 27.5 (Participación del sector privado y la sociedad) sugiere que las Partes pueden promover la participación del sector privado y la sociedad civil en la prevención y la lucha contra la corrupción mediante la adopción de medidas tales como la adopción o mantenimiento de medidas para alentar a las organizaciones no gubernamentales en sus esfuerzos para alentar y ayudar a las empresas, en particular a las PYME, a desarrollar controles internos, programas o medidas de ética y cumplimiento para prevenir y detectar el soborno y la corrupción en el comercio y la inversión internacionales.

- **Buenas prácticas regulatorias**

El artículo 28.4 (Consulta, coordinación y revisión internas) requiere que las Partes adopten procesos y mecanismos para, entre otros objetivos, promover la

consideración de las cargas regulatorias sobre las pequeñas empresas de recopilación e implementación de información.

El Artículo 28.11 (Evaluación del Impacto de la Reglamentación) establece que una Parte considerará si una reglamentación propuesta puede tener efectos económicos adversos significativos en un número sustancial de pequeñas empresas y, de ser así, posibles pasos para minimizar esos impactos económicos adversos.

El Artículo 28.13 (Revisión Retrospectiva) requiere que cada Parte adopte o mantenga procedimientos o mecanismos, incluyendo disposiciones que aborden los impactos en las pequeñas empresas, para llevar a cabo revisiones retrospectivas de sus regulaciones a fin de determinar si la modificación o derogación es apropiada.

Estos son los temas a nivel formal pero más que impulsar a las Pymes mexicanas, esto representan los principales retos porque si quieren aprovechar el tratado deben de trabajar para tener consolidados cada uno de los puntos anteriores.

En los puntos más destacados del capítulo 25 del T-MEC podemos resaltar la creación de un comité de Pymes para identificar áreas de oportunidad, formas de promover la cooperación, analizar las mejores prácticas, dar apoyo y asistencia a Pymes exportadoras.

3.3. PyMEs de la industria automotriz.

La industria automotriz en México es muy importante y la gran mayoría de las exportaciones tiene como destino Estados Unidos con más del 80% es el mercado más relevante, seguido de Canadá con un 6% como miembros del T-MEC.

Las pequeñas y medianas empresas en el rubro automotriz son maquiladores con un estatus similar al de las zonas de comercio exterior, pueden importar bienes libres de aranceles de Estados Unidos, los transforman y los re-exportan a Estados

Unidos, el arancel se calcula sólo por el valor agregado en México.

Según datos del INEGI, en el año 2021, el valor de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMes) en la industria manufacturera alcanzó los 14,939,222 dólares estadounidenses, que equivalen a catorce millones novecientos treinta y nueve mil doscientos veintidós dólares. Estos datos se reflejan en la siguiente tabla:

Sector de actividad		Micro 1 a 10	Pequeña 11 a 50	Mediana 51 a 250	Total
Subsector de actividad					
2021					
31-33	Industrias manufactureras				
313	Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	\$ 1,796.00	\$ 15,127.00	\$ 242,643.00	\$ 259,566.00
314	Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir	\$ 26,536.00	\$ 2,719.00	\$ 80,266.00	\$ 109,521.00
316	Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	\$ 3,286.00	\$ 20,741.00	\$ 196,984.00	\$ 221,011.00
323	Impresión e industrias conexas	\$ 79.00	\$ 11,643.00	\$ 159,803.00	\$ 171,525.00
324	Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	\$ 18.00	\$ 7,005.00	\$ 40,950.00	\$ 47,973.00
325	Industria química	\$ 28,114.00	\$ 166,960.00	\$ 3,095,885.00	\$ 3,290,959.00
326	Industria del plástico y del hule	\$181,583.00	\$ 144,105.00	\$ 1,573,903.00	\$ 1,899,591.00
327	Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	\$ 4,249.00	\$ 33,745.00	\$ 195,017.00	\$ 233,011.00
331	Industrias metálicas básicas	\$ 2,206.00	\$ 43,997.00	\$ 798,078.00	\$ 844,281.00
332	Fabricación de productos metálicos	\$ 16,048.00	\$ 130,275.00	\$ 1,585,911.00	\$ 1,732,234.00
333	Fabricación de maquinaria y equipo	\$ 17,401.00	\$ 55,784.00	\$ 1,114,242.00	\$ 1,187,427.00
334	Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos	\$124,812.00	\$ 29,764.00	\$ 880,318.00	\$ 1,034,894.00
335	Fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica	\$ 3,879.00	\$ 29,067.00	\$ 652,814.00	\$ 685,760.00
336	Fabricación de equipo de transporte	\$ 18,396.00	\$ 114,828.00	\$ 2,203,981.00	\$ 2,337,205.00
339	Otras industrias manufactureras	\$ 2,360.00	\$ 189,782.00	\$ 692,122.00	\$ 884,264.00
Total		\$430,763.00	\$ 995,542.00	\$ 13,512,917.00	\$ 14,939,222.00

Ilustración 42. Elaboración propia. INEGI. Perfil de las empresas manufactureras de exportación. 2021.

Estas empresas en lo automotriz buscan la producción en el extranjero con la fabricación por contrato/subcontratación: ocurre cuando una compañía llega a un acuerdo con un productor en el mercado extranjero para que éste fabrique sus bienes, así han crecido varias PyMes en la región para crear autopartes.

Las fábricas que hace 30 años necesitaban de muchísimas personas para producir, por ejemplo, automóviles, ahora requieren muy poca gente, porque las máquinas modernas han sustituido la mano de obra. En este sentido las PyMes deben saber adaptarse a la nueva realidad manufacturera y deben de competir,

desgraciadamente en otro factor el empleo bajará debido a la automatización.

Esto puede ser un factor para las Pymes mexicanas que se dedican a la fabricación de equipo eléctrico y electrónico y sus partes para vehículos automotores.

Las PyMES de la región Bajío, en específico en Guanajuato han tenido que reconvertirse y no hacer solamente zapatos o cosas de piel sino con el boom industrial de la región ha tenido que producir vestiduras de piel para vehículos.

Bancomext busca incentivar que las empresas en el sector automotriz adquieran un crédito para así poder lograr que lleguen sus productos hacia Estados Unidos y Canadá con el apoyo del T-MEC, es por ello, que buscan ofrecer las herramientas necesarias para incrementar tu participación en el sector automotriz.⁵⁹

Bancomext tiene diversos programas que van dirigidos a empresas proveedoras del sector automotriz que participan a través de la producción y proveeduría de insumos y componentes que agreguen valor a la cadena global de suministro de exportación del sector.

Con este esquema de financiamiento se mejoraría y fortalecería la proveeduría nacional de la industria, va dirigido a Personas físicas con actividad empresarial y pequeñas y medianas empresas (PYMES) y de autopartes.

Las empresas elegibles para recibir financiamiento deberán ser proveedores del sector automotriz, ya sea de manera directa o indirecta:

- Pertener a la cadena global de suministro de exportación del sector automotriz.
- Requerir el financiamiento para inversión en maquinaria y equipo o ampliación de planta

⁵⁹ BANCOMEXT, Pro-Auto, <https://www.bancomext.com/pymex/productos/impulso-t-mec/>

- Requerir capital de trabajo o recursos destinados a la compra de insumos para cumplimiento de contratos o pedidos.

Asimismo, ofrecen tasas de interés competitivas, plazos acordes a las necesidades del sector, Bancomext apoya través de una red de intermediarios financieros, financiamiento hasta por 60 millones de pesos o 4 millones de dólares americanos.

Los requisitos son empresas constituidas formalmente, sano historial crediticio, sin claves de prevención en buró de crédito, con capacidad de pago comprobable, al corriente con sus obligaciones fiscales, 2 años de operación y/o experiencia en el giro, no encontrarse en concurso mercantil, suspensión de pagos o en estado de insolvencia, cumplir con la documentación solicitada por los bancos participantes.⁶⁰

Esta es una gran oportunidad que trae consigo el T-MEC a la industria automotriz y a las PyMes que están dentro de la cadena de suministro y logren consolidar una oportunidad para la exportación de autopartes.

Adicionalmente, Bancomext da apoyo financiero dirigido a empresas del sector, en industria terminal o dentro de la cadena de proveeduría, mediante créditos y garantías para la producción, inventario, comercialización e inversión de mediano y largo plazo, ya sea con financiamiento directo o por medio de la banca comercial.⁶¹

Respecto a la dimensión tecnológica, varias empresas automotrices (ensambladoras, autopartes y pymes mexicanas) han iniciado su incorporación a la denominada industria 4.0.

⁶⁰ BANCOMEXT, Pro-Auto, <https://www.bancomext.com/pymex/productos/impulso-t-mec/>

⁶¹ SHCP, Bancomext, Automotriz, <https://www.bancomext.com/sector/automotriz?platform=hootsuite>

3.4. Bajío región de gran crecimiento económico en materia automotriz.

El Bajío es una región en un crecimiento exponencial en los años anteriores y seguirá creciendo durante los próximos años ahora con el T-MEC, desde el TLCAN empezó a industrializarse y ahora es la zona más competitiva en América Latina.

Según el ranking Global Cities of the Future coloca a Querétaro entre las diez ciudades con mayor potencial económico a nivel mundial, de acuerdo con el diario británico Financial Times, que se especializa en negocios y economía. En esta lista también se encuentra San Luis Potosí, que ocupa el quinto lugar del ranking. Ambos estados forman parte de la región del Bajío mexicano.⁶²



RANK	CITY	COUNTRY
1	Luxembourg	Luxembourg
2	Suhar	Oman
3	Gurgaon	India
4	Zurich	Switzerland
5	San Luis Potosi	Mexico
6	Wroclaw	Poland
7	Antwerp	Belgium
8	Queretaro	Mexico
9	Düsseldorf	Germany
10	Edinburgh	UK

Ilustración 43. Fuente: Financial Times, ranking Global Cities of the Future, 2021, <https://content.yudu.com/web/43wcl/0A43wm9/fDiFebMar21/html/index.html?page=32&origin=reader>

Querétaro destacó en este ranking gracias a que se consideran rubros como: Inversión extranjera directa, proyectos de inversión, número de patentes, tasa de desempleo, entorno amigable para los negocios, rentabilidad, conectividad y capital humano, estilo de vida, facilidades y simplificaciones administrativas para la apertura de empresas, entre otras.

⁶² Financial Times, ranking Global Cities of the Future, 2021, <https://content.yudu.com/web/43wcl/0A43wm9/fDiFebMar21/html/index.html?page=32&origin=reader>

En los últimos 300 años, ninguna otra región ha sido más importante para el mundo que "El Bajío", una de las regiones más dinámicas del mundo.⁶³

La región del Bajío mexicano, compuesta por los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro y San Luis Potosí, alberga un total de 73,707 Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) dedicadas a la manufactura. Esto representa aproximadamente el 10% del total de PyMEs a nivel nacional. Guanajuato es el estado líder en esta región en términos de cantidad de PyMEs, como se detalla en la siguiente tabla:

Entidad federativa	Actividad económica ¹	Tamaño del establecimiento	Denominación	Universo total
				Establecimientos
				A = F + K
01 AGS	01) Manufacturas	01) 0 a 10	Hasta 10 personas	5,912
01 AGS	01) Manufacturas	02) 11 a 50	11 a 50 personas	541
01 AGS	01) Manufacturas	03) 51 a 250	51 a 250 personas	158
11 GTO	01) Manufacturas	01) 0 a 10	Hasta 10 personas	34,767
11 GTO	01) Manufacturas	02) 11 a 50	11 a 50 personas	2,975
11 GTO	01) Manufacturas	03) 51 a 250	51 a 250 personas	644
22 QRO	01) Manufacturas	01) 0 a 10	Hasta 10 personas	12,009
22 QRO	01) Manufacturas	02) 11 a 50	11 a 50 personas	841
22 QRO	01) Manufacturas	03) 51 a 250	51 a 250 personas	370
24 SLP	01) Manufacturas	01) 0 a 10	Hasta 10 personas	14,714
24 SLP	01) Manufacturas	02) 11 a 50	11 a 50 personas	561
24 SLP	01) Manufacturas	03) 51 a 250	51 a 250 personas	214
TOTAL				73,707

Ilustración 44. Elaboración propia. INEGI. Censos Económicos 2019.

⁶³ Tutino John, Haciendo un mundo nuevo: fundando el capitalismo en el Bajío y la América del Norte, Universidad de Georgetown, Duke University Press, 2011, p. 698.

El Bajío es el área geográfica con grandes factores de estímulo para el comercio internacional, como lo son los Impulsores de costo porque las compañías que requieren grandes inversiones de capital en plantas y maquinaria existen un fuerte incentivo para distribuir el monto de estos costos fijos a través de un gran número de unidades, utilizando el Reshoring: práctica de devolver al país de origen los procesos de manufactura que fueron subcontratados en el extranjero.

Esta región está en crecimiento debido a que empresas internacionales en lo automotriz invierten en una subsidiaria: llamada empresa de capital absolutamente extranjero (WOFE, del inglés Wholly Foreign-Owned Enterprise) la empresa extranjera hace la inversión por el total del valor del emprendimiento, buscando el control total tomando el riesgo, puede ser la construcción de una instalación totalmente nueva o la adquisición de una empresa existente.

En países en desarrollo toman la forma de una reubicación de una planta para usar mano de obra barata y evitar costos de instalación altos, suelen ser consideradas benéficas por la generación de empleos razón por la que se les otorgan incentivos.

En la industria automotriz es muy usual se denomina Fabricante de Equipos Originales, se contrata a una compañía para que le provea subconjuntos para la planta de dicho fabricante en un país extranjero.

El desarrollo endógeno enfatiza en estas asimetrías competitivas, bajo la premisa de que todas las localidades tienen un conjunto de recursos que constituyen su potencial de desarrollo.⁶⁴

La Región se enfocó a la industria automotriz, las empresas automotrices que se instalaron han tenido que recurrir a la atracción de mano de obra calificada de otros municipios y estados como Aguascalientes, Guanajuato, Jalisco, Querétaro y

⁶⁴ Vázquez, Antonio, 2000: Desarrollo endógeno y globalización en <http://www.eure.cl/numero/desarrollo-endogeno-y-globalización/>

San Luis Potosí saben que tienen un alto potencial para impulsar el crecimiento y el desarrollo económico en la zona del Bajío. Seguirán consolidando la región.

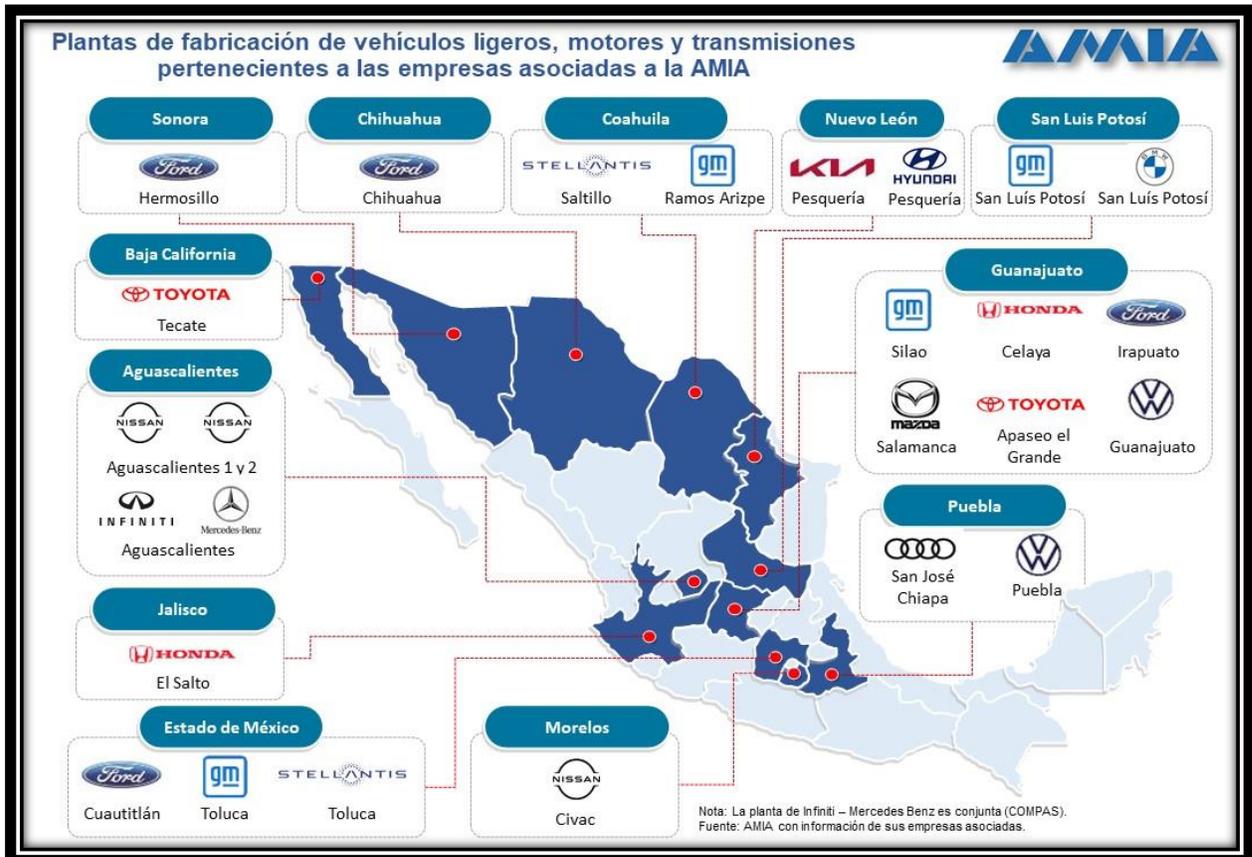


Ilustración 45. Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), 2023.

El estado de Querétaro está pasando por un excelente momento en la confianza para atraer las inversiones locales, nacionales y extranjeras. Hoy, lideramos la inversión extranjera directa, somos el cuarto estado en atracción de inversión aeronáutica del mundo; sólo del estado de Querétaro, sin contar a ningún otro estado. Somos los líderes de producción de autopartes de todo el país, y también de exportaciones.⁶⁵

⁶⁵ Ángeles Alejandro, Los estados del Bajío crecen a pesar de mermas de recursos federales, enero 7, 2020, <https://www.forbes.com.mx/los-estados-del-bajio-crecen-a-pesar-de-mermas-de-recursos-federales/>



Ilustración 46. Fuente: Autos en México, <https://oma96o.wordpress.com/2014/03/31/plantas-armadoras-en-mexico/>, 2014.

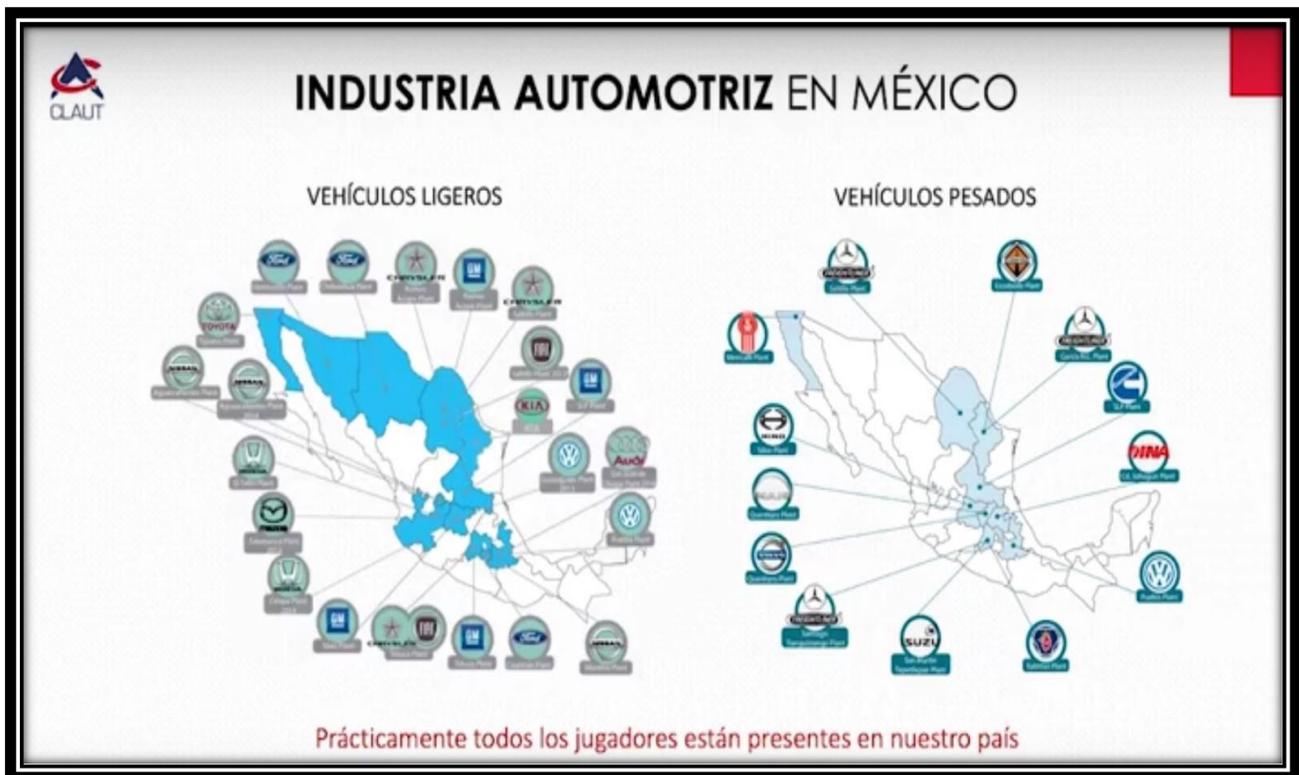


Ilustración 47. Clúster Industrial, La industria automotriz y la oportunidad que se abre para el sector plástico, 2021, <https://www.clusterindustrial.com.mx/noticia/3527/la-industria-automotriz-y-la-oportunidad-que-se-abre-para-el-sector-plastico>

Las armadoras de autos ligeros se encuentran ubicadas en el centro, norte y zona Bajío de México, mientras que, las armadoras de vehículos pesados cruzan desde Ciudad de México hasta Laredo. Alrededor de dicho mapa, se instalan las empresas Tier 1 y Tier 2. La industria automotriz es la principal manufactura de México y representa el 20% del PIB dentro del país.⁶⁶

El mercado de autopartes de México tiene su nicho en Estados Unidos, representando un 76% de su producción. Además, para Estados Unidos la importación de autopartes de México representa un 37%, pero estos números cambiarán con el Tratado México, Estados Unidos, Canadá (T-MEC), pues nuestro vecino del norte buscará importar más en México y reducir su relación con Asia. Ante esto, varias transnacionales de China están evaluando migrar a Estados Unidos

⁶⁶ Clúster Industrial, La industria automotriz y la oportunidad que se abre para el sector plástico, 2021, <https://www.clusterindustrial.com.mx/noticia/3527/la-industria-automotriz-y-la-oportunidad-que-se-abre-para-el-sector-plastico>

o México para adaptarse a las reglas del contenido regional que propone el T-MEC, mismas reglas que impulsarán a las empresas Tier 2 y MiPymes afiliadas a la cadena de proveeduría. A continuación, se muestra una tabla sobre los requerimientos en porcentaje que deberá tener un vehículo.⁶⁷

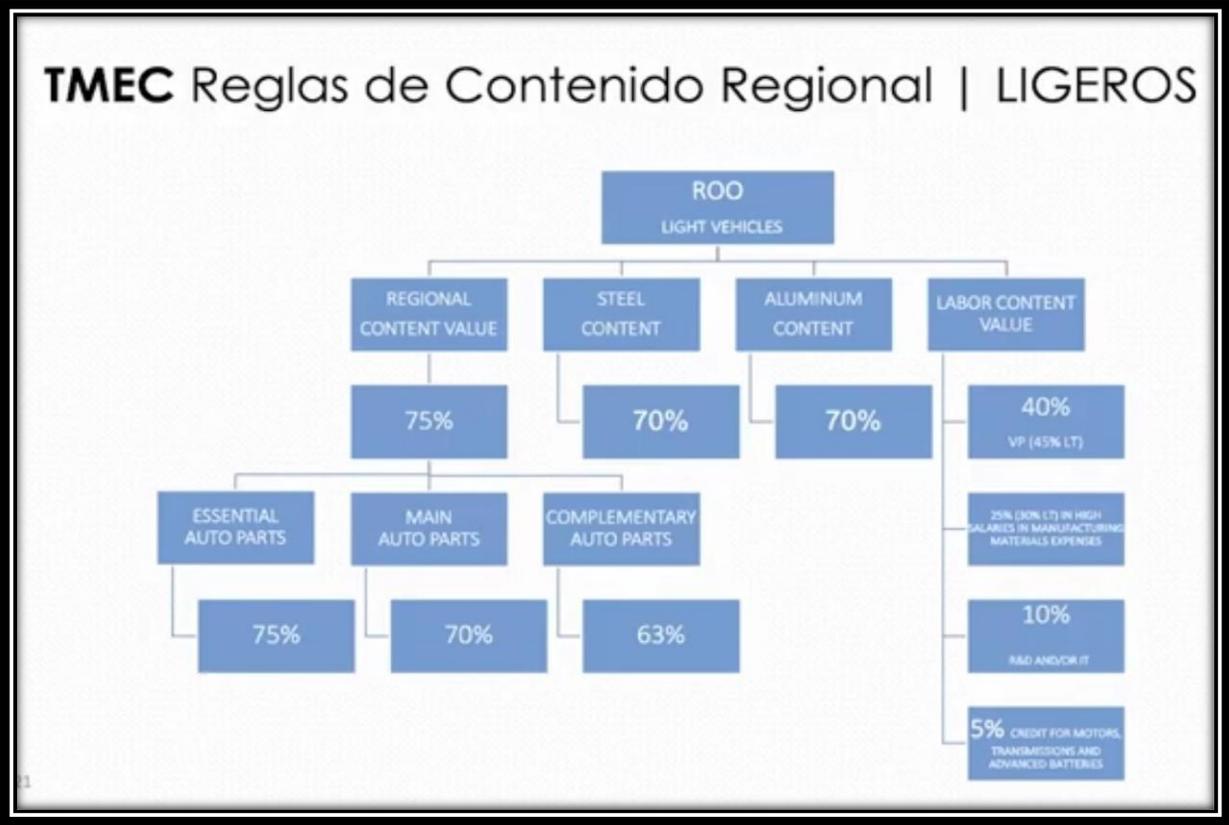


Ilustración 48. Clúster Industrial, La industria automotriz y la oportunidad que se abre para el sector plástico, 2021, <https://www.clusterindustrial.com.mx/noticia/3527/la-industria-automotriz-y-la-oportunidad-que-se-abre-para-el-sector-plastico>

El plástico es un contenido importante para el auto y para el T-MEC. Aún se importan miles de millones de dólares en componentes de plástico, mismo que ahora tendrán que hacerse en Norteamérica para aumentar la regla de contenido regional. Las Tier 1 deben de tener mayores proveedores ubicados en Norteamérica, por lo que buscarán proveedores regionales y esta es la oportunidad para fabricantes de la región.⁶⁸

⁶⁷ Ídem.

⁶⁸ Ídem.

CONTENIDO DE PLÁSTICO en el automóvil

Los automóviles del 2020 contienen 15% de plásticos en promedio

48% de componentes internos.

(Visual y de confort)

- Panel de instrumentos
- Ductos de aire acondicionado
- Panel interior de puertas
- Botones de accesorios

27% de componentes externos.

(Durabilidad e impacto)

- Manijas de puerta
- Faros de luces
- Tanque de combustible
- Espejos



14% de componentes del tren motriz.

(Resistencia a elevada temperaturas y presión)

- Enfriador de agua
- Engranajes de transmisión
- Múltiple de admisión de aire
- Cubierta de motor

11% de cables y componentes eléctricos.

(Aislantes eléctricos y térmicos)

- Cubierta de cables
- Sensores
- Conductos de cables

Fuente: Modificada de ICIS (Independent Commodity Intelligence Services, Automotive Industry Seeks Light Weight and High-Performance Materials, 2012).

Ilustración 49. Clúster Industrial, La industria automotriz y la oportunidad que se abre para el sector plástico, 2021, <https://www.clusterindustrial.com.mx/noticia/3527/la-industria-automotriz-y-la-oportunidad-que-se-abre-para-el-sector-plastico>



Ilustración 50. Fuente: Industria Nacional de Autopartes (INA), <https://www.mms-mexico.com/articulos/la-industria-automotriz-mexicana-y-sus-desafios-para-2017>

Hace 30 años, Guanajuato que es una de las entidades federativas que forma parte de la región Bajío, era uno de los estados más pobres, expulsor de migrantes; exportábamos 300 millones de dólares [mdd]; hoy exportamos 24,000 mdd. Ya son la sexta economía del país.⁶⁹

En Aguascalientes las industrias manufactureras (8.2%), En el caso de la manufactura aportan el 29.6% del PIB estatal y equipo de transporte – industria automotriz –, maquinaria y equipo, computación, comunicación, medición y de otros equipos y accesorios electrónicos (12.4%).

En Querétaro las industrias manufactureras (6%), este sector con un peso de

⁶⁹ Ángeles Alejandro, Los estados del Bajío crecen a pesar de mermas de recursos federales, enero 7, 2020, <https://www.forbes.com.mx/los-estados-del-bajio-crecen-a-pesar-de-mermas-de-recursos-federales/>

28.5% en el PIB queretano, resaltó el agregado de equipo de transporte – industria automotriz –, maquinaria y equipo, computación, comunicación, medición y de otros equipos y accesorios electrónicos (11.6%).

La manufactura guanajuatense, que participa con 25.2% de su economía, presentó una tasa promedio de 5.3%, debido, principalmente, a la industria de equipo de transporte – industria automotriz –, maquinaria y equipo, computación, comunicación, medición y de otros equipos y accesorios electrónicos (14.2%).

En San Luis Potosí, las industrias manufactureras (6.7%); es esta última rama económica, con una contribución de 28.9% del PIB local, sobresalió la industria automotriz, así como la fabricación de maquinaria y equipo y electrónica (14%).

De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), la región del Bajío mostró mayor dinamismo económico de 2010 a 2019, con una tasa promedio de crecimiento anual del Producto Interno Bruto (PIB) de 4%, mientras que el aumento a nivel nacional fue de 2.6%.⁷⁰

Las entidades que conforman la región del Bajío de tuvieron los siguientes crecimientos anuales:

- Aguascalientes – 4.6%.
- Querétaro – 4.1%.
- Guanajuato – 3.9%.
- San Luis Potosí – 3.8%.

Con los datos anteriores, vemos que los miembros de esta región registran un crecimiento de 4.4% en promedio, Esta cifra representa un nivel más alto que el promedio de cualquier país latinoamericano, y también más alto que el nivel promedio de los países de la OCDE. Por ello, empresas como WPM Advisers

⁷⁰ Incomex, El Bajío tiene el mayor dinamismo económico en la última década, diciembre 10, 2020, <https://incomex.org.mx/index.php/2020/12/10/el-bajio-tiene-el-mayor-dinamismo-economico-en-la-ultima-decada/>

recomiendan que sus clientes (en la industria que destina la mayor inversión extranjera directa a México) apuesten por la región porque la región es "más atractiva" para las industrias automotriz y aeroespacial.

Como fuente económica y espacio, la región Bajío puede responder a los desafíos de la economía global a través de la acción colectiva, haciéndola más competitiva y en desarrollo.

En términos generales, la región Bajío es un clúster de la industria logística desarrollando, en una sola área, proveedores de servicios logísticos lo cual atrae a fabricantes por la facilidad de obtener materias primas y enviar bienes de manera más rentable.

La ciudad de Querétaro es clave para la producción compartida de automotores en América del Norte. Sus plantas de autopartes surten a las armadoras de la región que, en conjunto, producen anualmente 18 millones de vehículos. Con seis décadas de experiencia ininterrumpida, la entidad cuenta con un ecosistema de manufactura que resulta atractivo y cómodo para empresas de reputación mundial. La pandemia, las tensiones comerciales con Asia y el ambiente de inversión nacional se aprecian ahí más como ventanas de oportunidad que como amenazas. Existe la confianza en seguir creciendo en volumen, en capacidades de diseño con mayor valor agregado y en su tránsito tecnológico hacia la electromovilidad.⁷¹

La industria de autopartes automotrices ha estado presente en Querétaro por más de sesenta años, periodo en el que cobró impulso a partir de algunos momentos clave. A principios de los años sesenta inició operaciones la primera planta icónica: Transmisiones y Equipos Mecánicos, mejor conocida como Tremec. La década de los noventa representa un segundo momento decisivo, pues a lo largo

⁷¹ Gándara Gabriela, Querétaro: santuario de la industria de autopartes, abril-junio 2021, <http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=1094&t=queretaro-santuario-de-la-industria-de-autopartes>

de la misma se experimentó un crecimiento significativo de la inversión extranjera directa proveniente de Estados Unidos que tuvo su origen en la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Las nuevas inversiones de los noventa no arrancaron de cero, encontraron en el Bajío un entorno favorable para sus proyectos porque el estado contaba con una base industrial, casi se duplicó en los noventa; la industria automotriz creció 45% en esa década.

Con el posterior arribo de armadoras japonesas y estadounidenses a entidades de la región, como Guanajuato, Aguascalientes y San Luis Potosí, hubo una mayor demanda. A la par de estos proyectos se iniciaron, crecieron y se consolidaron plantas de países como Canadá o Alemania. Este último país aporta el mayor número de ellas, con cerca de 30% del total. Finalmente, las empresas que iniciaban operaciones en nuestro estado encontraron un ecosistema que apoyaba sus proyectos, conformado por universidades, escuelas técnicas y proveeduría robusta, lo que en conjunto constituye un incentivo real para invertir aquí.

La industria automotriz aporta aproximadamente el 30% de las exportaciones totales del estado. Su contribución al PIB estatal puede estimarse a partir de su composición: la industria automotriz representa el 34% de la manufacturera; está, a su vez, constituye el 22% del sector secundario que aporta el 42% del PIB. De manera directa e indirecta, la razón de ser de la manufactura automotriz en la entidad es integrarse a las cadenas globales de suministro y su principal mercado es claramente Estados Unidos, país que es la plataforma de producción para la industria de Norteamérica. En cifras globales, en América del Norte se producen 18 millones de vehículos por año, de los cuales México produce cuatro. Las proveedoras en México no sólo abastecen a las empresas establecidas en el país, sino que sus exportaciones de autopartes se destinan a la fabricación de once millones de vehículos que se producen en Estados Unidos.

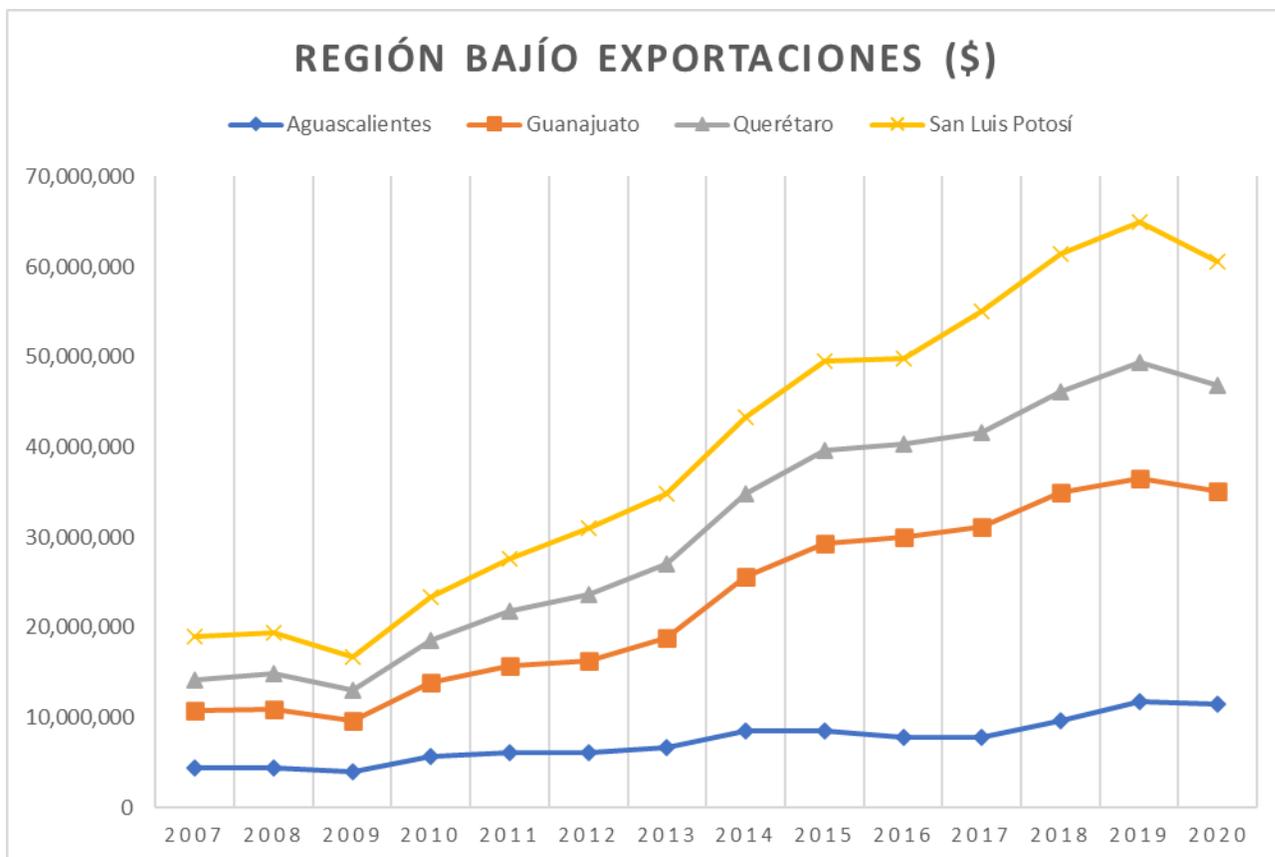
Esta especialización diferenciada es importante: en las fases expansivas, la IED y la actividad productiva de la Industria Automotriz crece de manera similar en las distintas regiones que, en el Bajío, En este sector contribuye gran inversión extranjera directa como Aguascalientes, con 79.9%, Guanajuato con 43.1%. Con más de 30% están San Luis Potosí (39.5%) y Querétaro (35.3%). En otros términos: 60% de la inversión en la industria automotriz se encuentra en estados en los que la mayor parte de su inversión foránea corresponde precisamente a la industria automotriz.⁷²

En las siguientes gráficas y tablas veremos la correlación de la potencialidad en el rubro de las exportaciones con los estados que forman parte de la región Bajío.

Exportaciones anuales por Entidad Federativa														
Serie anual 2007-2020														
Miles de dólares														
Entidad Federativa	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Exportaciones totales*	237,809,739	257,967,779	198,234,124	258,504,747	299,732,519	320,014,185	329,562,705	347,559,681	337,170,195	324,901,420	351,726,061	398,816,289	414,941,042	371,774,775
Aguascalientes	4,389,841	4,456,893	3,951,108	5,647,929	6,051,640	6,183,782	6,726,207	8,466,007	8,495,445	7,870,962	7,830,019	9,641,693	11,781,889	11,440,332
Guanajuato	6,425,251	6,419,924	5,684,013	8,275,949	9,701,099	10,149,713	12,170,999	17,204,369	20,787,831	22,099,836	23,360,291	25,288,958	24,771,155	23,714,328
Querétaro	3,410,507	4,067,930	3,471,123	4,588,784	6,088,263	7,386,392	8,158,718	9,147,776	10,400,468	10,314,836	10,478,612	11,215,299	12,857,107	11,725,202
San Luis Potosí	4,789,268	4,528,943	3,559,105	4,825,611	5,755,599	7,224,414	7,803,665	8,476,833	9,806,397	9,505,026	13,360,588	15,280,961	15,515,110	13,666,940

Ilustración 51. Fuente: INEGI, Exportaciones por entidad federativa, <https://www.inegi.org.mx/temas/exportacionesef/#Tabulados>

⁷² Micheli Jordy & Carrillo Jorge, la política industrial ante el nuevo paradigma tecnológico de la industria automotriz, Revista de Comercio Exterior Bancomext, <http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=1091&t=la-politica-industrial-ante-el-nuevo-paradigma-tecnologico-de-la-industria-automotriz>



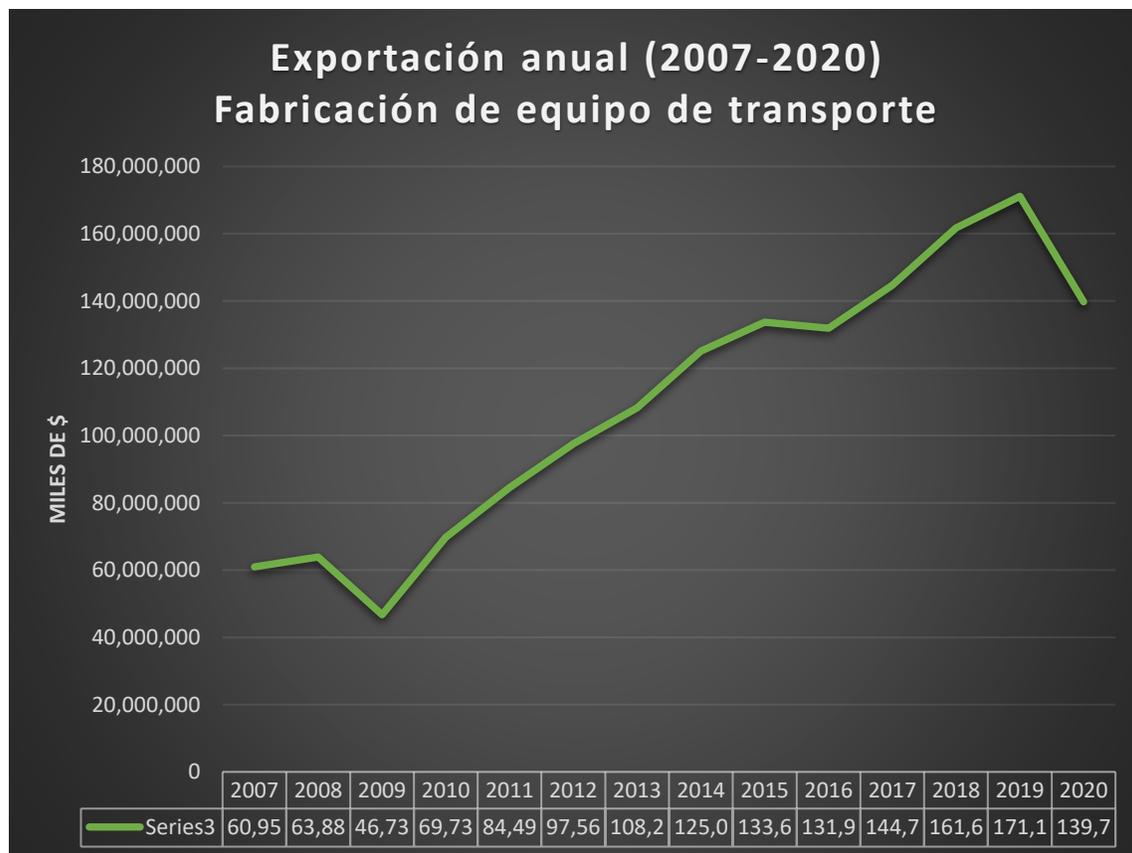
*Elaboración Propia. Fuente: INEGI

Como se puede observar existe un crecimiento real en el número de las exportaciones por entidad federativa sólo un pequeño descenso debido a la pandemia de la Covid-19.

Ahora bien, enfocándonos en la exportación de equipo de fabricación automotriz de la región encontramos de igual manera un crecimiento como se puede observar en la siguiente tabla y gráfica.

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
60,951,509	63,880,640	46,739,643	69,734,777	84,491,838	97,561,577	108,231,590	125,055,419	133,678,421	131,952,711	144,720,771	161,698,606	171,120,762	139,793,806

Ilustración 52. Fuente: INEGI, Exportaciones por entidad federativa, <https://www.inegi.org.mx/temas/exportacionesef/#Tabulados>



**Elaboración Propia. Fuente: INEGI, Exportaciones por entidad federativa,
<https://www.inegi.org.mx/temas/exportacionesef/#Tabulados>*

Como vemos en la gráfica es un crecimiento sostenido de la fabricación y exportación de equipo de la industria automotriz en la región del Bajío, con algunos decrementos debido a la crisis económica del 2008 y a la crisis por la pandemia de la Covid-19 en 2020.

En términos generales, hay un crecimiento real en ambas gráficas que deja ver la gran oportunidad que hay para las PyMES mexicanas en insertarse a este mercado y poder potencializar su aportación a las cadenas de suministro globales.

3.5. Oportunidades de las PyMES de la industria automotriz en el nuevo T-MEC.

Según la Organización Mundial de Comercio, las reglas de origen son los criterios

necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto. Su importancia se explica porque los derechos y las restricciones aplicados a la importación pueden variar según el origen de los productos importados.

Una cosa es que un bien producido en México pueda ingresar a Estados Unidos libre de aranceles, y otra cosa muy distinta sería que un producto manufacturado en China e importado a México pudiera ingresar a Estados Unidos libre de aranceles. Dado que la mayoría de los productos tienen componentes fabricados en distintas partes del mundo, se establecen porcentajes mínimos de contenido nacional, para que el producto pueda ser exportado o importado contando con las facilidades establecidas en el acuerdo comercial.

Para la industria automotriz aumentó de 62.5 a 75%. Esto significa que, por ejemplo, para el caso de la exportación de automóviles de México a Estados Unidos, por lo menos el 75% de los componentes del vehículo deben provenir de alguno de los tres países (México, Estados Unidos o Canadá) para que ese vehículo pueda ser exportado libre de aranceles."

México ocupa el número sexto⁷³ en producción de automóviles, por lo que con el T-MEC y utilizando el capítulo 25 que busca darle mayor peso a la integración de las Pymes para insertarla en los mercados de exportación para aumentar así su competitividad.

Según el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) del INEGI, en el área geográfica del Bajío, que comprende los estados de Querétaro, Guanajuato, San Luis Potosí y Aguascalientes, se registran un total de 336 establecimientos correspondientes a la categoría (3363) Fabricación de partes para vehículos automotores, dentro del segmento de Pequeñas y Medianas Empresas (PyMes). Esta información refleja la relevancia y la presencia de la industria de fabricación de partes para vehículos automotores en la región del Bajío,

⁷³ International Organization of Motor Vehicle Manufacturers, "World Motor Vehicle Production -2018 Production Statistics", 2018, <http://www.oica.net/category/production-statistics/2018-statistics/>.

destacando su contribución al sector manufacturero en esta área geográfica.⁷⁴

Hasta ahora con la reciente excepción de Ford, ninguna produce autos o autobuses eléctricos⁷⁵. La buena noticia es que, dada la presencia significativa de empresas fabricantes de productos electrónicos en México (que asciende a cerca de mil unidades económicas con cerca de medio millón de empleos), se infiere que los nuevos sistemas asociados a la carga-recarga de energía para los sistemas de propulsión eléctrica son, en todos los casos, susceptibles de fabricarse en México.

3.6. Retos de las PyMEs con la normatividad del TMEC

La lógica de los que es Canadá y Estados Unidos vemos que existe toda una infraestructura gubernamental para apoyar a las Pymes desde el emprendimiento en términos de Startups hasta la consolidación de la empresa y su internacionalización, existen incentivos para que se inserte no solamente a la exportación sino también en la promoción de inversiones o esquemas que permitan asociarse con empresas de otras naciones.

Hay que observar muchas aristas en este tema de las Pymes mexicanas si bien es cierto existe un T-MEC que puede ser la punta de lanza para potencializarlas, existe la otra cara de la moneda donde no existen incentivos gubernamentales y un desconocimiento que hace que las Pymes no rompan ese paradigma y salga a insertarse en otras cadenas de valor internacionales.

El acceso al financiamiento juega un papel importante para poder enfrentar contextos de crisis, es importante ofrecer productos con mayor valor agregado y esto genera mayores márgenes de utilidad.

Se deben de mejorar los procesos industriales y de las operaciones a nivel de

⁷⁴ INEGI, Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE), <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/default.aspx>

⁷⁵ Micheli Jordy & Carrillo Jorge, la política industrial ante el nuevo paradigma tecnológico de la industria automotriz, Revista de Comercio Exterior Bancomext, <http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=1091&t=la-politica-industrial-ante-el-nuevo-paradigma-tecnologico-de-la-industria-automotriz>

administración financiera, en especial si quieren ser lo suficientemente competitivas para tomar un lugar en las cadenas de exportación y producción de la región Bajío.

México tiene una fuerte debilidad estructural, la empresa llega debilitada al tratado y más aún por la pandemia, una caída importante en la inversión fija bruta, esto refleja una debilidad en la capacidad física de la empresa, la empresa invierte al 100% pero su producción está en 63% una pérdida del 37% esto debilita la competitividad ante las empresas competidoras de Estados Unidos y Canadá.

Las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) se enfrentan a varios desafíos con respecto a la normatividad del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). A continuación, se mencionan algunos de los retos más comunes:

1. Cumplimiento de reglas de origen: El T-MEC establece reglas de origen más estrictas para determinar si un producto califica como "originario" y puede acceder a los beneficios del tratado, como aranceles preferenciales. Las PyMEs deben asegurarse de que sus productos cumplan con los requisitos específicos de contenido regional y origen para evitar barreras comerciales y aprovechar las ventajas del T-MEC. Esto puede implicar cambios en las cadenas de suministro, la búsqueda de nuevos proveedores locales y la adopción de tecnologías que aumenten la competitividad.

2. Requerimientos de certificación y calidad: El T-MEC promueve altos estándares de calidad y seguridad para los productos. Las PyMEs deben cumplir con las normas y regulaciones establecidas en el tratado, lo que puede implicar obtener certificaciones adicionales, mejorar los procesos de producción y garantizar la calidad de sus productos. Esto puede requerir inversiones en infraestructura, capacitación y adquisición de tecnología, lo cual puede ser un desafío financiero para las PyMEs.

3. Acceso a información y recursos: Las PyMEs pueden enfrentar dificultades para acceder a la información y los recursos necesarios para comprender y cumplir con la normatividad del T-MEC. Pueden requerir asesoramiento legal especializado,

capacitación en normas y regulaciones, y apoyo en la identificación de oportunidades comerciales derivadas del tratado. La falta de recursos y capacidades limitadas puede dificultar la adaptación a los nuevos requisitos y la búsqueda de oportunidades comerciales en el marco del T-MEC.

4. Competencia con empresas más grandes: Las PyMEs pueden encontrarse compitiendo con empresas más grandes que tienen mayores recursos y capacidad de adaptación a la normatividad del T-MEC. Las grandes empresas pueden tener más facilidad para cumplir con las reglas de origen y los requisitos de certificación, lo que les otorga una ventaja competitiva. Las PyMEs deben encontrar estrategias para mejorar su competitividad, como buscar alianzas o colaboraciones, especializarse en nichos específicos de mercado y enfocarse en la calidad y la innovación.

5. Incertidumbre y cambio normativo: La normatividad del T-MEC puede sufrir cambios y actualizaciones a lo largo del tiempo. Esto puede generar incertidumbre para las PyMEs, ya que deben estar atentas a las modificaciones y adaptarse a los nuevos requisitos. La falta de certeza puede dificultar la planificación a largo plazo y la toma de decisiones estratégicas.

Para superar estos retos, es fundamental que las PyMEs busquen apoyo en organismos gubernamentales, asociaciones empresariales y consultores especializados. Además, la colaboración y el intercambio de información con otras empresas del mismo sector pueden brindar oportunidades de aprendizaje y fortalecimiento mutuo. La adaptación a la normatividad del T-MEC requiere una visión estratégica y una gestión eficiente de recursos para aprovechar al máximo las oportunidades comerciales que brinda el tratado.

Además, es recomendable que las PyMEs busquen fortalecer sus capacidades internas, ya sea a través de la formación de su personal en temas relacionados con el T-MEC, la adquisición de tecnología que facilite el cumplimiento de los requisitos o la búsqueda de alianzas estratégicas con otras empresas para

compartir recursos y conocimientos.

Es importante destacar que, si bien los retos pueden ser significativos, el T-MEC también ofrece beneficios para las PyMEs, como el acceso a un mercado ampliado, la posibilidad de diversificar su clientela y la oportunidad de participar en cadenas de suministro regionales más integradas. La clave está en abordar los desafíos de manera proactiva y buscar soluciones que permitan a las PyMEs aprovechar al máximo las oportunidades que brinda el T-MEC.

En resumen, los retos que enfrentan las PyMEs con la normatividad del T-MEC incluyen el cumplimiento de reglas de origen, los requisitos de certificación y calidad, el acceso a información y recursos, la competencia con empresas más grandes y la incertidumbre y cambio normativo. Sin embargo, superar estos desafíos es posible a través del acceso a apoyo especializado, la mejora de las capacidades internas y la búsqueda de alianzas estratégicas. Con una gestión eficiente y una visión estratégica, las PyMEs pueden aprovechar las oportunidades comerciales y contribuir al crecimiento y desarrollo económico en el marco del T-MEC.

3.7. ¿Por qué las Pymes deberían utilizar T-MEC?

Ya sea que venda bienes o servicios o esté buscando nuevos socios comerciales en su cadena de suministro, T-MEC puede ayudar a aumentar sus ventas globales. Las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) mexicanas pueden beneficiarse significativamente al utilizar el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) por varias razones:

Acceso a un mercado ampliado: El T-MEC brinda a las PyMEs mexicanas acceso a un mercado más amplio al eliminar o reducir barreras arancelarias y facilitar el intercambio comercial con Estados Unidos y Canadá. Esto significa que las PyMEs pueden expandir su base de clientes y aumentar sus oportunidades de venta en los mercados más grandes de América del Norte.

Reglas claras y estables: El T-MEC establece un marco normativo claro y

estable para el comercio y la inversión entre los países miembros. Esto brinda a las PyMEs mexicanas una mayor certidumbre y predictibilidad en sus actividades comerciales, lo que facilita la planificación a largo plazo y la toma de decisiones estratégicas.

Protección de la propiedad intelectual: El T-MEC fortalece la protección de la propiedad intelectual, lo que beneficia a las PyMEs que dependen de la innovación y la creación de productos únicos. Esto les brinda una mayor seguridad y confianza para invertir en investigación y desarrollo, así como la posibilidad de comercializar sus productos y servicios de manera más segura en los mercados de América del Norte.

Integración en cadenas de valor regionales: El T-MEC fomenta la integración de las cadenas de valor regionales, lo que significa que las PyMEs mexicanas pueden participar como proveedores de insumos, componentes y servicios para empresas más grandes de la región. Esto les brinda la oportunidad de diversificar sus fuentes de ingresos y fortalecer su posición en la cadena de suministro global.

Estándares laborales y ambientales: El T-MEC incluye disposiciones específicas sobre estándares laborales y ambientales, lo que promueve condiciones de trabajo justas y sostenibilidad ambiental. Esto puede beneficiar a las PyMEs mexicanas al garantizar que compiten en un entorno donde se respetan los derechos de los trabajadores y se fomenta una producción más responsable desde el punto de vista ambiental.

Oportunidades de inversión y crecimiento: La implementación del T-MEC puede atraer inversión extranjera directa a México, lo que puede abrir oportunidades de colaboración, asociación y crecimiento para las PyMEs mexicanas. Además, al estar alineadas con los estándares y regulaciones del tratado, las PyMEs pueden ser más atractivas para los inversores internacionales.

Aumenta la competitividad: T-MEC crea condiciones ventajosas para las pymes y mantiene el acceso preferencial de México a los mercados de mercancías

de Estados Unidos y Canadá. El Acuerdo garantiza que el 99,99% de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos y Canadá sean elegibles para el trato libre de aranceles.

Hace que el comercio sea más transparente y estable: T-MEC ofrece un único conjunto de reglas de alto estándar para el comercio en América del Norte, lo que hace que el comercio sea más predecible, transparente y accesible. El Acuerdo simplifica los procedimientos para el despacho de mercancías a través de la aduana, al contraer compromisos específicos para mejorar la transparencia y hacer que la información esté disponible en línea para las PYMES. También promueve prácticas comerciales justas y crea igualdad de condiciones con reglas aplicables a las empresas estatales en los mercados de T-MEC

Reduce las barreras al comercio: T-MEC aborda desafíos y barreras clave para hacer negocios en el mercado global, como las barreras técnicas al comercio, que afectan de manera desproporcionada a las PYMES.

Mejora el acceso para las empresas de servicios: T-MEC mejora el acceso al mercado para las industrias de servicios de México, incluidos los servicios financieros, proporcionando un conjunto completo de protecciones de inversión.

Aumenta su presencia en el mercado: T-MEC reduce los costos de participación en el comercio internacional, incluida la creación de nuevas reglas que abordan las posibles barreras al comercio digital y protegen el libre flujo de datos a través de las fronteras. También mantiene el acceso preferencial de México a los mercados de Estados Unidos y Canadá para la entrada temporal de personas de negocios.

De acuerdo con datos proporcionados por el INEGI, el valor de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) exportadoras en el período comprendido entre 2016 y 2021 asciende a la cifra de \$100,102,933.17 USD, es decir, cien millones ciento dos mil novecientos treinta y tres dólares con diecisiete centavos. Estos números se reflejan claramente en la tabla que se presenta a continuación:

Exportaciones por tamaño de la empresa Miles de dólares	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
Pequeña	\$ 1,539,977.77	\$ 1,751,464.00	\$ 1,421,666.51	\$ 1,286,252.97	\$ 1,546,587.18	\$ 2,213,861.39	
Mediana	\$14,738,241.15	\$14,129,649.00	\$15,372,433.51	\$15,102,566.61	\$ 14,664,283.17	\$16,335,939.92	
Total	\$16,278,218.92	\$15,881,113.00	\$16,794,100.02	\$16,388,819.58	\$ 16,210,860.34	\$18,549,801.31	
						Total	\$100,102,933.17

Ilustración 53. Elaboración propia. INEGI. Perfil de las empresas manufactureras de exportación.

En definitiva, el uso del T-MEC puede brindar a las PyMEs mexicanas un acceso más amplio a mercados, reglas comerciales claras, protección de la propiedad intelectual, integración en cadenas de valor regionales, cumplimiento de estándares laborales y ambientales, y oportunidades de inversión y crecimiento. Aprovechar los beneficios del T-MEC puede ser clave para la expansión y desarrollo exitoso de las PyMEs en el contexto de la economía globalizada.

3.8. Desafíos de la industria automotriz en México

Una de las actividades industriales más relevantes para el país es la relacionada con los automóviles, la cual enfrenta la convergencia de dos situaciones críticas para su desarrollo futuro: la pandemia por covid-19 y la transición tecnológica que obligará a los productores a apoyarse más en baterías y semiconductores, que en motores de combustión.

El comportamiento de la industria mexicana de autopartes está muy ligado a la fabricación y consumo de automotores en América del Norte. Como bloque regional producimos alrededor de 18 millones de unidades por año y el 80% de la producción de autopartes en México termina en una armadora de autos de Estados Unidos.⁷⁶

⁷⁶ Sáenz Arelle Susana, Los desafíos emergentes de la industria de autopartes en México

En Estados Unidos, las camionetas y SUV han prácticamente desplazado del mercado a los vehículos tipo sedán. Así que las plantas que se dedican a la fabricación de estos últimos, que son alrededor de la mitad de las instaladas en el país, enfrentan una situación adversa y, de momento, su única opción para retomar su ritmo habitual de actividad pasa por el reemplazo de su línea de producción. En el caso particular de nuestra industria, los productores de autopartes que abastecen a las ensambladoras de sedanes están produciendo el 60% de lo que tenían previsto originalmente; pero sus plantas están abiertas, operando y a la espera de una nueva oportunidad de crecimiento. Un panorama diferente lo tienen las fábricas de camionetas y SUV establecidas en el país, y su red proveeduría. El repunte que experimentó su nivel de actividad los coloca ya muy cerca del que tenían antes de la pandemia.

La pandemia creó un pico en la demanda de semiconductores en el mundo. Aunque la industria automotriz fabrica anualmente entre 90 y 96 millones de vehículos en el mundo, representa únicamente el 5% del negocio de los semiconductores. Debido a la escasez de semiconductores, se calcula que en el primer semestre de 2021 se dejarán de producir alrededor de 1.4 millones de vehículos.

La pandemia visibilizó el riesgo de limitar el abasto de semiconductores a unos cuantos países y a un puñado de empresas. Gobiernos importantes en el mundo se han pronunciado por revisar este tema que no solo afecta a la industria automotriz, sino a otras más sensibles como la defensa nacional, como lo es Estados Unidos.

En los próximos años la industria de los semiconductores tendrá tres grandes polos de producción: el de Asia, el de Europa y el de América, este último basado en Estados Unidos. La producción de semiconductores puede dividirse en dos grandes fases. La primera es la fabricación propiamente dicha del componente. Es

Entrevista con Óscar Albin, presidente de la Industria Nacional de Autopartes, abril-junio 2021, <http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=1093&t=los-desafios-emergentes-de-la-industria-de-autopartes-en-mexico>"

una fase altamente intensiva en capital, de grandes volúmenes, se requieren entre tres y cuatro mil millones de dólares, las máquinas son muy especializadas, exigen tolerancias extremas y demandan un alto consumo de electricidad. De los tres países de Norteamérica, México es el que cuenta con la menor dotación de recursos para desarrollar esta fase. Pero viene una segunda, la fase de programación. Digamos que en la primera se obtiene un genérico que requiere configurarse antes de ser instalado en un teléfono, en una consola, en un telescopio o en un automóvil. Esta segunda fase es de volúmenes más pequeños y relativamente más intensiva en mano de obra. Ahí es donde México puede integrarse satisfactoriamente a la cadena de fabricación de semiconductores y complementarse con sus socios del T-MEC.

Es aquí donde la guerra económica de los Estados Unidos con China, México saldría con beneficios económicos porque es clave para satisfacer las necesidades de la industria automotriz, también las Pymes deben de estar listas para ser un actor importante en esta interacción.

Haciendo una revisión de las partes que integran un automóvil y la materia prima con la que se elaboran. De la parte básica el acero es un suministro esencial. Hay producción nacional del metal, aunque no necesariamente con las especificaciones apropiadas para la industria automotriz. Se requieren procesos adicionales de recubrimientos antioxidantes. Afortunadamente, estos procesos se han venido desarrollando en el país, en particular en Monterrey por la empresa Ternium y una firma japonesa que se ocupa de los recubrimientos. También hay otra empresa coreana establecida en Tamaulipas. Lo importante es que el acero que requiere un automóvil finalmente lo hacemos en México.

Un segundo componente de la parte básica del automóvil es la resina plástica con sus diferentes tipos: polipropilenos, policarbonatos, nylon y PVC. Esta materia prima la producen empresas transnacionales muy grandes, establecidas en lugares estratégicos para atender la demanda mundial. Hay grandes fábricas alemanas, estadounidenses y japonesas —en menor cantidad—. En México no producimos

resinas plásticas de alta tecnología. En Coatzacoalcos hay algunas fábricas muy antiguas que producen polipropilenos para fabricar utensilios de cocina, vasos y cucharas desechables, entre otros; pero no las resinas que requiere la industria automotriz. La producción de esta materia prima en el país es un tema olvidado, no hay inversión, no hay una promoción de inversión y en el mundo hay suficiente producción para abastecer los requerimientos actuales de la industria automotriz. Esta es una oportunidad para que las Pymes mexicanas desarrollen este componente.⁷⁷

El aluminio, un material de creciente uso en la industria automotriz porque es tremendamente ligero y contribuye a mitigar la emisión de contaminantes. Es, además, un buen sustituto para el acero, aunque con un precio mayor. En México no hay fábricas de aluminio ni producción de bauxita. Esta roca sedimentaria, que es la principal fuente de aluminio del mundo, se extrae principalmente de minas en Sudamérica. Hoy por hoy, el mayor fabricante de aluminio en Norteamérica es Canadá, país que dispone de fuentes abundantes y baratas de energía eléctrica, insumo esencial para la producción de aluminio. China también cuenta con una importante producción de aluminio y, a diferencia de Canadá, sí cuenta con minas de bauxita dentro de su territorio.

Entonces fabricamos autopartes de aluminio, pero utilizamos materia prima importada. Producimos autopartes con resinas plásticas, pero mayoritariamente con material importado. Faltaría el cobre, pero ahí sí tenemos algo que decir. Todos los alambres y prácticamente todos los componentes de cobre que llevan los autos salen de las minas mexicanas. También, desde hace muchos años, tenemos una producción destacada de alambres de cables. Yo creo que, de los componentes del automóvil, los que más integración vertical tienen son los mazos de alambre.

México es el quinto productor de autopartes a nivel mundial, la industria mexicana está preparada para hacer frente a los desafíos que impone la transición

⁷⁷ ídem

hacia la electromovilidad

Los automóviles con motor a gasolina, los híbridos y los eléctricos tienen muchos elementos en común. Lo que cambia, en esencia, es el sistema de propulsión que, si bien es importante, es solo una parte del automóvil. Entonces, todos los sistemas de estampación de asientos, de tableros, de volantes, de llantas, de frenos, de suspensión, de sistemas de seguridad, de iluminación: todo eso es exactamente lo mismo. La industria no desaparece para dar paso a una nueva, solo se transforma.

Es más sencillo construir un motor eléctrico que uno de combustión interna. Este último se integra de alrededor de 250 componentes, mientras que el de propulsión eléctrica solo tiene 20. Las dimensiones son más amplias y los controles más demandantes en una fábrica de motores de gasolina que en una fábrica de motores eléctricos, no se compara. Y la red de proveedores que necesitan tener detrás para hacer uno de gasolina es más diversa y tecnificada. Entonces es un salto agradable, porque siempre es mejor manejar un auto eléctrico que uno de gasolina, pero tecnológicamente no representa un reto mayúsculo para la manufactura. Salvo en el caso de las baterías donde se tiene que avanzar mucho para aumentar la autonomía del automóvil y reducir el tiempo de recarga.

Las empresas multinacionales llegaron a México para fortalecer su producción y mejorar su estructura de costos. Actualmente, las fábricas de autopartes en México generan más empleo que sus contrapartes en Estados Unidos. Allá se produce más valor, es cierto, pero nosotros somos los responsables de la manufactura intensiva en mano de obra y poco a poco incorporamos fases más intensivas en capital y tecnología. Originalmente, lo único que hacíamos eran arneses y hoy fabricamos el 100% de los arneses, de los asientos, de los frenos, de los cinturones de seguridad y de las bolsas de aire que requiere la industria automotriz de la región.

El desarrollo de la industria automotriz en el país se ha sustentado en el arribo

de inversión extranjera directa (IED) y la firma de tratados comerciales. Si bien las ventajas iniciales de localización y de costos salariales se han visto acompañadas de importantes iniciativas públicas para generar un ambiente competitivo y atraer capitales al país, es notoria la ausencia de una política industrial activa que fortalezca las capacidades productivas del país y su incorporación a fases más complejas del proceso productivo.⁷⁸

Gracias al crecimiento excepcional de las inversiones de las empresas y de la elevada productividad de los recursos humanos, en México se producen más vehículos que en Canadá, Brasil o España, y en un volumen equiparable al de Corea del Sur. Actualmente y a pesar de la reducción de 21% en su producción debido a la pandemia. Sin embargo, la plataforma mexicana de producción y exportación goza de un amplio reconocimiento mundial y prácticamente todas las grandes firmas automotrices tienen algún tipo de establecimiento en el país.

México en esta nueva etapa. El primero, mantener el protagonismo adquirido en la poscrisis como espacio privilegiado de competitividad para las empresas del sector. El segundo, desarrollar las competencias que demandará la reconversión tecnológica bajo los imperativos de conectividad, autonomía, movilidad compartida y electromovilidad.

Actualmente la IAM enfrenta grandes retos tecnológicos y de regulación. Por una parte, el paradigma del CAME está modificando la dinámica de producción y distribución de la industria y, por otro, las reglas de origen recientemente incorporadas en el T-MEC imponen mayores exigencias tanto de contenido regional como de reformulación de procesos laborales.⁷⁹

La industria automotriz está sufriendo los estragos de la pandemia de Covid-

⁷⁸ Micheli Jordy & Carrillo Jorge, la política industrial ante el nuevo paradigma tecnológico de la industria automotriz, Revista de Comercio Exterior Bancomext, <http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=1091&t=la-politica-industrial-ante-el-nuevo-paradigma-tecnologico-de-la-industria-automotriz>

⁷⁹ ídem

19 y de la Guerra Comercial entre China y Estados Unidos por los microchips debido a su escasez, la producción de automóviles cayó un 20% a 3.04 millones de vehículos el año pasado, y se prevé que caiga hasta otro 5% en 2021, según la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, AMIA.⁸⁰

La escasez global de chips está afectando duramente a los trabajadores automotrices de México, debido a que los empleadores se han visto obligados a recortar la producción, reducir turnos y horas de trabajo e incluso a eliminar empleos por la disrupción en la cadena de suministro. En Aguascalientes, uno de los principales centros automotrices del país, la crisis de la falta de chips ha obligado a cierres continuos en empleadores grandes y pequeños. Esto se traduce en pérdida de empleos y afectaciones en la economía de las familias mexicanas de la región del Bajío.

Los semiconductores son un componente indispensable para los fabricantes de automóviles del mundo, ya que los necesitan para una amplia variedad de sistemas en el vehículo, como seguridad, navegación y entretenimiento.

Los brotes de Covid-19 en lejanos centros fabricantes de semiconductores de Asia han ralentizado su producción. Las consecuencias se han extendido por todo el mundo, y los armadores de automóviles no pueden mantener la fabricación al ritmo de la demanda de vehículos nuevos.

En México, las multinacionales afectadas incluyen a Nissan Motor, el segundo mayor productor automotriz del país. La firma japonesa produce March, Versa y Kicks en la planta de Aguascalientes 1, así como motores en el mismo complejo, en las instalaciones de Powertrain y en Aguascalientes 2 produce el Sentra.⁸¹

El sector automotor manufacturero, que emplea a unos 946,000 trabajadores en la actualidad, ha perdido al menos 16,000 puestos de trabajo en la industria

⁸⁰ Reuters, Industria automotriz en México lucha ante escasez de chips, *Negocios Forbes México*, noviembre 24, 2021

⁸¹ ídem

automotriz desde fines de 2019, según muestran los datos de la AMIA.

El Banco de México proyectó a fines de agosto que los paros en las labores automotrices como resultado de la escasez de chips podrían costar a México hasta 1 punto porcentual del crecimiento previsto del Producto Interno Bruto (PIB) para el cierre de 2021.

Los datos preliminares del PIB del tercer trimestre mostraron que la economía se contrajo entre julio y septiembre, el primer trimestre caída desde que comenzó la recuperación de la pandemia, en parte por problemas en el sector.

Es probable que la contracción en la oferta de semiconductores continúe al menos durante la primera mitad de 2022, según un pronóstico reciente de la agencia calificadora Fitch.⁸²

En el año 2021, cuando se creía que hubiera una mejora en la economía de la industria automotriz debido a los estragos de la pandemia de la Covid-19, no sucedió así ha sido un año complicado para la industria donde los temas de los contendores y los microchips necesarios para la creación de los automóviles han hecho que se contraiga esta industria y ha sido un año crítico.

En materia de geopolítica, China juega un papel crucial al constituirse como líder en la producción de chips semiconductores en el mundo y Asia como el epicentro de la exportación de semiconductores, que se utilizan en casi todos los productos electrónicos. Los semiconductores aumentaron de 16 a 33 por ciento, estos componentes son no sólo materia prima básica para el sector automotriz.

Durante la pandemia, las restricciones económicas y de movilidad derribaron el consumo de vehículos y con ello muchos de los materiales que se utilizan para la industria automotriz se enfocaron en los productos que no dejaron de consumirse, de hecho, el confinamiento incrementó el consumo de computadoras y dispositivos

⁸² Ídem

móviles.⁸³

De acuerdo con el INEGI la producción de vehículos ligeros en México cayó 20.25 por ciento en noviembre, en comparación con el mismo mes del año pasado, en tanto que las exportaciones bajaron 16.46 por ciento. Una desaceleración como resultado de las afectaciones a las cadenas de suministro y la escasez de semiconductores.

Por cada auto o camión que no sale rodando de una línea de ensamblaje termina por golpear por ejemplo al sector del cuero en Guanajuato que deja de producir vestiduras para los autos, al del aluminio o el acero, con el que se fabrican piezas y carrocerías, o a los encargados de la producción de neumáticos, lo que genera una caída en el ingreso para las familias y de las pymes mexicanas que dependen de esta industria.

La automotriz mexicana, que representa cerca del 4 por ciento del PIB, según la Secretaría de Economía, está en crisis y esto sumarle la confrontación entre México y Estados Unidos en el tema han imposibilitado avances significativos que dañan la economía nacional.

⁸³ Puértolas Miguel Angel, Crisis en la industria automotriz, Milenio, 08.12.2021, <https://www.milenio.com/opinion/miguel-angel-puertolas/en-frecuencia/crisis-en-la-industria-automotriz>

4. Manual de exportación para PyMES

En este último capítulo nos adentraremos a los puntos más prácticos de la investigación, donde se expondrá todo lo que deben de tener en cuenta las Pequeñas y Medianas empresas en la industria automotriz de la región Bajío al momento de tratar de aprovechar el capítulo 25 del TMEC en la exportación de sus productos.

En la actualidad, la mayoría de las empresas, han tomado la decisión de incorporarse al comercio internacional, promoviendo para ello la eliminación de las barreras al mismo. Lo anterior abre una serie de oportunidades para que los pequeños y medianos empresarios mexicanos amplíen sus mercados e incursionen en la exportación. Los empresarios que quieran empezar a exportar deben prepararse e informarse de todo lo que implica comercializar sus productos en el extranjero.

Este capítulo tiene como propósito ofrecer a los empresarios mexicanos un panorama general del proceso de exportación. Es importante hacer hincapié que esta guía provee un panorama general del proceso por lo que se recomienda a los interesados en exportar, hacer una investigación minuciosa del proceso específico para la exportación de su producto.

Asimismo, se considera que el proceso de exportación inicia en el momento que la empresa u organización decide comercializar sus productos. Para esto se debe de efectuar una serie de trámites formales ante las autoridades mexicanas; además de los trámites aduaneros que exigen en los diferentes mercados importadores.

La mayoría de la información fue extraída de la Secretaria de Economía, Ruta Para Exportar, Guía de pasos básicos para MiPyMEs mexicanas que buscan exportar, junio 2020, <https://exportamx.economia.gob.mx/docs/guia-exportador.pdf>

Algunas ventajas que tienen las pequeñas y medianas empresas al exportar

son:

- Mejora de la competitividad e imagen de la empresa.
- Mayor estabilidad financiera de las empresas por flujos en otras divisas.
- Mejor aprovechamiento de la capacidad instalada de producción.
- Aumento de ingresos por mayores volúmenes de venta.
- Acceso y diversificación a nuevos mercados.

4.1. Recomendaciones para el futuro exportador

El futuro exportador habrá de considerar los siguientes elementos fundamentales que forman parte de cualquier negocio que pretenda establecer relaciones de largo plazo y generar utilidades:

- Conocer el proceso productivo.
- Conocer el marco legal aplicable al producto que pretende exportar.
- Cumplir con exactitud todo lo que se pacte en materia de precio, calidad, tiempo de entrega, remisión de documentos y forma de pago, entre otros.
- Cuidar que las muestras sean representativas del producto que se va a exportar. (Es un error remitir las mejores piezas si no son representativas del embarque).
- Dar flexibilidad y rapidez a la toma de decisiones, mantener comunicación constante con el cliente, y ofrecer los servicios de posventa.
- Involucrar a toda la organización en el proceso de exportación, esto es producción y ventas.
- Realizar un adecuado análisis financiero, de manera que la exportación sea el negocio esperado.
- Cumplir con las normas técnicas y las certificaciones requeridas en el mercado destino.
- Estar atento y realizar los cambios que el proceso logístico exige, por ejemplo, el transporte.
- Contar con esquemas de promoción adecuados al mercado, principalmente presencia en internet, con página web en varios idiomas.
- Innovar a través del comercio electrónico.

- Aplicar los términos de negociación y contratos usados en el comercio internacional.⁸⁴

4.2. Errores comunes de los exportadores

- Entrada a la actividad de exportación por casualidad, no por estrategia.
- Diferencia entre la calidad de las muestras y la calidad de los productos.
- Trabajar con suposiciones.
- Desconocer la cultura de negocios del extranjero.
- Cotizar sin tener cuenta del detalle.
- Hacer caso omiso de todos los imprevistos que puedan afectar una entrega a tiempo.
- No tomar en cuenta el tiempo empleado en la curva de aprendizaje.
- Olvidar registrar por escrito y con firmas todos los acuerdos que se tienen con el intermediario o cliente, especialmente las aprobaciones de especificaciones, materiales, muestras de confirmación, movimientos de fechas de entrega, etc.
- Un inadecuado manejo del aspecto de exclusividad.
- No tener en cuenta que el sistema de calidad debe ser de carácter preventivo y no correctivo.
- Completar pedidos con saldos.
- Desconocimiento de las condiciones climatológicas durante el transporte.
- No contar con una estrategia de precio para la exportación.
- No marcar claramente los límites entre las actividades de fabricación y las de comercialización en la exportación.
- No buscar nuevos clientes en el exterior y conformarse con uno solo.
- Dependencia excesiva del diseño y desarrollo del producto por el cliente
- No hacer investigación sobre las tendencias del mercado.
- Falta de apoyo a las inspecciones de calidad de producto y proceso.

⁸⁴ Secretaría de Economía, Ruta Para Exportar, Guía de pasos básicos para MiPyMEs mexicanas que buscan exportar, junio 2020, <https://exportamx.economia.gob.mx/docs/guia-exportador.pdf>

- Falta de disciplina en la homogeneización adecuada de estilos.
- No dimensionar los compromisos.
- No verificar si en el país o países en los que incursionará, están registradas las marcas o denominaciones y representaciones gráficas que utiliza en sus productos.⁸⁵

4.3. Estrategia en la toma de decisiones

El primer paso para empezar a exportar es identificar el producto que se venderá en los mercados extranjeros en este caso en Estados Unidos y Canadá.

Para desarrollar un proyecto de exportación es indispensable asegurarse de que la pequeña y mediana empresa está en condiciones de exportar, así como realizar un autoanálisis de sus productos en un marco global. También es preciso determinar si un producto o una gama de ellos responden a los requerimientos y necesidades de sus clientes en el extranjero.

La combinación acertada de precio/calidad y oferta exportable es la llave perfecta de acceso a cualquier mercado en el extranjero. En este aspecto, los cinco elementos prioritarios que se deben cumplir son:

1. Volumen solicitado por el cliente.
2. Calidad del producto requerido en el mercado de destino.
3. Ofrecer un precio competitivo y una utilidad razonable.
4. La clara garantía en el tiempo de entrega.
5. Servicio posventa requerido.

Una vez determinado el producto y el mercado en este caso Estados Unidos o Canadá, se pasa a la etapa de investigación del mercado. La investigación debe abarcar un análisis de las condiciones económicas, políticas, legales, socioculturales y de mercado del país destino.⁸⁶

⁸⁵ Ídem.

⁸⁶ Ídem.

4.4. Regulaciones arancelarias (certificado de origen, otras certificaciones)

El arancel es un impuesto que se aplica a la importación o exportación de mercancías; de conformidad con el artículo 12 de la Ley de Comercio Exterior de México, los aranceles pueden ser:

- Ad valorem: en términos de porcentaje y se aplica sobre el valor en aduana de la mercancía.
- Específico: en términos monetarios por unidad de medida.
- Mixto: es una combinación de los anteriores. (LCEM: Art. 12).⁸⁷

4.4.1. Clasificación arancelaria

Las mercancías que se integran al flujo del comercio internacional se clasifican conforme al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA), que es administrado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA).

El SA es una nomenclatura común ordenada de manera sistemática en la que a cada mercancía se le identifica a través de un código numérico general que significa lo mismo en todos los países que forman parte de la OMA. No hay que perder de vista que el SA recibe adecuaciones y actualizaciones cada cinco años, dando como resultado la existencia de diferentes versiones de este (p. ej. SA 2012, SA 2017, etc.)⁸⁸

Gracias a este sistema, las mercancías se codifican de forma idéntica hasta un nivel de seis dígitos. No obstante, a partir de los seis dígitos cada país determina sus propias clasificaciones con base a la versión del SA que tengan vigente y a sus criterios de monitoreo y estadística. A este conjunto de dígitos se

⁸⁷ Ídem.

⁸⁸ Ídem.

le conoce como fracción arancelaria y en el caso de México comprende ocho dígitos.

Todas las mercancías, sin excepción alguna, deben clasificarse previamente para su paso por las aduanas, a fin de identificar la tasa de arancel que le corresponde pagar y a fin de que puedas conocer la mayoría de los trámites y procesos relacionados del producto. Para identificar la fracción arancelaria del producto puedes:

- Utilizar la ventanilla única de comercio exterior mexicano
- Contactar a un agente aduanal
- Utilizar herramientas de la SE (SE:2020)⁸⁹

El tratamiento arancelario también es importante, en este caso el T-MEC tiene un trato preferencial en el arancel aplicable.

4.4.2.Reglas de origen

En el marco de los acuerdos comerciales internacionales, las mercancías son elegibles de trato arancelario preferencial siempre que cumplan con los requisitos que prevé el acuerdo comercial, entre dichos requisitos se encuentran que la mercancía sea producida en los países signatarios y califique como “originaria” bajo las reglas de origen que estipule el acuerdo comercial internacional. Entre las principales formas de calificar el origen de un bien exportado en el marco de un acuerdo comercial internacional son:

- Totalmente obtenido: consisten en bienes que han sido totalmente elaborados en el territorio de los países miembro de un acuerdo, mismo que define en su texto cuáles son los tipos de mercancías que entran dentro de esta categoría. Por ejemplo, mercancías que se obtienen directamente de la naturaleza, minerales extraídos, productos agropecuarios obtenidos en los

⁸⁹ Ídem.

países miembros del acuerdo.

- Producidos exclusivamente de materiales originarios: mercancías elaboradas íntegramente en el territorio de los Países miembros cuando en su elaboración se utilizan, única y exclusivamente, materiales originarios de una o más Partes miembro del Acuerdo. En la actualidad en la industria automotriz en el T-MEC deben de tener un 70% del origen de los tres países.

- Transformación sustancial cuando se utilizan materiales no originarios: lo constituyen productos elaborados total o parcialmente con materiales de países fuera del acuerdo, los cuales para cumplir el carácter de “originario” deben cumplir con las reglas de origen que establece el acuerdo comercial. Para el caso de estos productos, las reglas de origen determinan qué procesos productivos se requiere llevar a cabo en los países miembro del Acuerdo para que esta pueda ser considerada como una mercancía originaria. Entre los tipos de reglas de origen que los acuerdos pueden establecer se encuentran los siguientes:

- ✓ Cambio o Salto arancelario: Se basa en determinar el cambio de clasificación arancelaria que deben sufrir los materiales no originarios que se utilicen en la producción de una mercancía.

- ✓ Valor de contenido regional (VCR): Define el origen de un producto por medio del valor de sus insumos, y a través del valor de los costos de producción de una mercancía. El acuerdo define los porcentajes de VCR, así como las fórmulas para determinar el mismo.

- ✓ Requisitos de procesos: Se definen procesos productivos específicos que deben llevar a cabo en los países miembro del acuerdo. (SE:2020).⁹⁰

Adicionalmente, los acuerdos comerciales pueden incorporar disposiciones que ayudan en el cumplimiento de las reglas de origen, como los mencionados a continuación:

⁹⁰ Ídem.

- De minimis: Es una facilidad que permite que, en aquellos casos en que los materiales no originarios no cumplan con el cambio o salto arancelario exigido por la regla de origen de un bien, bajo determinadas condiciones, el producto final sea originario. De minimis establece una facilidad que es un porcentaje límite que pueden llegar a representar estos materiales no originarios. El porcentaje varía dependiendo el acuerdo, en términos generales los acuerdos contemplan un “de minimis” entre un 10% y un 15% del valor.
- Acumulación: Disposición que permite que materiales importados originarios de otro país miembro del acuerdo comercial sean considerados como originarios al determinar el origen de la mercancía que los incorpora.⁹¹

4.4.3. Certificación de origen

La certificación de origen constituye el documento por el cual su emisor informa a las autoridades competentes y a los operadores económicos que lo reciben, que el producto cumple con las condiciones de origen establecidas en un acuerdo y califica como “originario”. El emisor puede variar dependiendo de cada acuerdo. Asimismo, el acuerdo comercial define si la certificación de origen involucra o no a entidades gubernamentales certificadoras del origen o puede ser emitido directamente por los operadores comerciales. La certificación de origen se puede dar a través de las siguientes modalidades:

- Certificado de origen: Documento especialmente emitido para certificar que una mercancía es originaria de un país miembro de un acuerdo comercial, dependiendo del acuerdo puede ser emitido directamente por el operador comercial o por una autoridad competente.

⁹¹ Ídem.

- Certificación de origen basada en elementos mínimos de información: se permite emitir la certificación de origen en la factura u otro documento comercial, siempre que se incluya un conjunto de datos mínimos en dicho documento.

- Exportador autorizado: Los operadores comerciales pueden emitir sus declaraciones de origen mediante las cuales certifican que sus productos son originarios, como consecuencia de una previa autorización que le emiten las autoridades competentes, regularmente a través de un número de autorización que deben incorporar en sus declaraciones de origen. (SE:2020)⁹²

4.5. Regulaciones y restricciones no arancelarias

Las regulaciones no arancelarias son medidas de los gobiernos para controlar el flujo de mercancía. Las razones usualmente son para proteger la planta productiva y la economía nacional; preservar los bienes de cada país respecto al medio ambiente, salud, sanidad animal y vegetal; y para asegurar a los consumidores la calidad de las mercancías. La mayoría de los trámites y documentación que realices con entidades de gobierno se encuentra en esta parte del proceso de exportación.

Las regulaciones no arancelarias se dividen en dos clases: las cuantitativas y las cualitativas.

4.5.1. Regulaciones No Arancelarias Cuantitativas

Se aplican a cantidades de productos que se permiten importar a un país, o establecer contribuciones cuantificables a las que se sujetan esas mercancías distintas del arancel.

Los permisos de exportación e importación previos tienen la finalidad de restringir la importación o la exportación de ciertas mercancías, por razones de

⁹² Ídem.

seguridad nacional, sanitarias o protección de la planta productiva, entre otras. Estos permisos son expedidos por la Secretaría de Economía.

Los cupos son montos de mercancías que pueden ser importadas o exportadas. Cada país puede fijar el monto que puede ingresar a su territorio, así como su vigencia y su tasa arancelaria.

Las medidas contra prácticas desleales están destinadas a contrarrestar los posibles daños a la planta productiva nacional atribuibles a los precios bajos con los que ingresan las mercancías a un país.⁹³

4.5.2. Regulaciones No Arancelarias Cualitativas

Estas regulaciones tienen que ver con el producto y/o sus accesorios (empaquetado, envase, embalaje, etc), sin importar la cantidad. Ejemplos de estas normas son:

Las regulaciones de etiquetado inciden en la mayoría de las mercancías que se importan o se exportan. La etiqueta no solo sirve para que el consumidor conozca la marca de producto, sino también el país de origen, quien lo produce, cantidad, ingredientes, etc. La información debe presentarse en el idioma del país importador, con un tamaño de letra según se establezca en las regulaciones de cada país.

Las regulaciones de envase y embalaje, se puede entender a la envolvente que se utiliza para proteger el producto y para presentarlo al consumidor, tales como cajas, frascos, etc. Las regulaciones de envase tienen que ver con la calidad de los materiales usados en la fabricación del envase, niveles de resistencia, forma de presentación de la información del producto y para los productos alimenticios verifica la no existencia de sustancias nocivas para la salud.

Para identificar el país de origen de los productos que se importan, los países importadores emiten reglas de mercado de país de origen. Estas reglas se traducen en la utilización de marcas físicas que deben tener las mercancías en el momento

⁹³ Ídem.

de su importación, tales como marbetes, etiquetas, etc., mismas que deberán estar visibles, legibles e indicar el país de origen.

Las medidas sanitarias y fitosanitarias tienen como objetivo en proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal contra riesgos como:

- La introducción y propagación de plagas y enfermedades en animales y plantas.
- La presencia de aditivos contaminantes, toxinas y organismos causantes de enfermedades en su territorio.
- La entidad reguladora puede establecer medidas sanitarias o fitosanitarias a los métodos o procesos de producción de un producto. A lo anterior se le conoce como Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).

Las normas técnicas establecidas en cada país especifican las características y propiedades técnicas, así como, métodos de manufactura que debe cumplir una mercancía para un mercado específico. Con estas normas se garantiza a los consumidores que los productos que adquieren cuentan con la calidad, la seguridad, y métodos de fabricación adecuados para proporcionarles la utilidad buscada.

Para cada mercancía puede haber una o varias normas. Sin embargo, se distinguen las que condicionan una o varias de las características siguientes:

- Durabilidad
- Dimensiones
- Resistencia
- Inflamabilidad
- Toxicidad
- Seguridad en el uso

Las normas internacionales de calidad son destinadas a asegurar que las mercancías cumplan con requisitos mínimos de durabilidad y funcionamiento.

Aunque cada mercado tiene sus propias normas de calidad para cada producto, muchos países desarrollados, sobre todo los europeos, tienden a adoptar normas estandarizadas. Esto significa que los países podrán utilizar normas comunes aceptadas internacionalmente. Por ejemplo, la ISO 9000, que es una norma de calidad para la comercialización de productos.

Las características y objetivos principales en el ámbito mundial existen diferentes normas que tienden a establecer un sistema de aseguramiento de la calidad en donde las más conocidas y aceptadas en la mayoría de los países son aquellas que ha establecido la International Organization for Standardization (ISO).

La ISO es una organización internacional dedicada a la elaboración de normas que abarcan todos los campos técnicos en diferentes sectores, incluyendo a los proveedores de servicios. Esta organización cuenta con un sistema que denomina Sistema de Administración ISO, que incluye las familias de normas ISO 9000 e ISO 14000, las cuales se han constituido como el lenguaje internacional de las operaciones empresa-empresa.

Es importante señalar que la ISO no realiza actividades en el campo de la certificación, ya que para ello existen en los diferentes países organismos autorizados para emitir certificados de cumplimiento de este conjunto de normas.

La ISO ha trabajado en la determinación de normas internacionales sobre sistemas de administración ambiental. Estas normas establecen los pasos que deben seguir las empresas para cumplir con los criterios internacionalmente aceptados de manejo ambiental.⁹⁴

4.6. Documentos y trámites de exportación

Para poder exportar es necesario que la mercancía cumpla con los documentos necesarios para poder ingresar al país al que se exporta. De nada sirve realizar correctamente la venta si la mercancía es detenida indefinidamente en la aduana por errores documentales. A continuación, se muestran los requisitos y documentos

⁹⁴ Ídem.

que deben contar los exportadores, así como los actores que intervienen en algunas de las fases del proceso de exportación.

En nuestro país, es necesario contar con el RFC para poder facturar electrónicamente, solicitar certificados, realizar trámites necesarios para la exportación, etc.

El trámite para inscribirse en el RFC inicia por internet en la página de SAT, ahí se llena una pre-solicitud y se indican los documentos a presentar en la Administración Local de Asistencia al Contribuyente del Servicio de Administración Tributaria.

Las personas físicas o morales que exporten están obligados a registrarse en el padrón sectorial de exportadores a cargo de la Administración General de Aduanas del SAT. Para registrarse es necesario contar con su RFC y llenar un formato que se presenta en cualquiera de las Administraciones Locales de Servicios al Contribuyente (ALSC) o en la Administración Central de Identificación del Contribuyente (ACIC).

Actualmente la propiedad intelectual toma relevancia debido a que con el comercio internacional resulta necesario proteger los derechos de propiedad intelectual e industrial, ya que son susceptibles de plagio, lo cual deteriora la imagen de la empresa y producto.

Para evitar estas prácticas, los países cuentan con tratados, leyes y organismos para su protección. En México, el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), lleva el registro de patentes, diseño industrial, marcas, nombres y avisos comerciales

El registro en el directorio digital de exportadores de la Unidad de Inteligencia Económica Global de la Secretaría de Economía, las empresas mexicanas proporcionan información que es utilizada como una opción para la promoción de sus productos con oferta exportable, demandados en el mercado internacional.

Ingreso al Formulario de registro en el Directorio Digital de Exportadores.

Asimismo, como futuro exportador es necesario el registro en el sistema de información empresarial mexicano (SIEM) ante la Cámara correspondiente porque de acuerdo a la Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones, prevé que entre los fines u objetivos de las confederaciones está la de establecer relaciones de colaboración con instituciones afines del extranjero; el SIEM tiene como propósito, entre otros, la identificación de oportunidades comerciales y de negocios para los empresarios y cualquier individuo nacional y extranjero, por lo que SIEM integra la información de los establecimientos desde una perspectiva de promoción, en donde podrás encontrar clientes y proveedores para el desarrollo de tu negocio.

Otro elemento importante es la autorización de uso de la Marca “Hecho en México”, la Secretaría de Economía es titular del registro marcario “HECHO EN MÉXICO” y diseño. Este signo distintivo permite al gobierno federal establecer mecanismos de promoción de los productos nacionales.

El propósito es incentivar a los productores a hacer uso de este emblema y que a su vez les genere un beneficio, y que el consumidor cuente con la certeza y garantía de los productos que adquiera.

Para utilizar la marca “HECHO EN MÉXICO”, se debe cumplir con los siguientes supuestos:

- Que el bien sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en México;
- Que el bien sea producido exclusivamente a partir de materiales que califican como originarios;
- Que el bien sea elaborado con bienes no originarios, pero que resulta de un proceso de producción en México, de tal forma que el bien se clasifique en una subpartida diferente a la de los bienes no originarios según el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías;
- Que el valor de transacción de los materiales no originarios no exceda del porcentaje establecido para cada sector respecto del valor de la transacción

de la mercancía.⁹⁵

El proceso de certificación se puede realizar contactando un Organismo de Certificación acreditado y autorizado, la información se puede consultar en Sistema Integral de Normas y Evaluación de la Conformidad (SINEC) de la Secretaría de Economía.

4.7. Proceso de exportación.

Ahora bien, una vez que ya ha vendido el producto, hay que concretar la exportación en las siguientes etapas:

- **Preparar el embarque.**

Dependiendo del término de venta, el exportador debe:

- Tramitar una factura al cliente
 - Preparar la mercancía considerando el embalaje
 - Identificar los productos que se van a enviar en el embarque mediante una lista de empaque
 - Contactar al transportista
 - Contratar el seguro que ampare las mercancías
-
- **Realizar el proceso de transporte y contratar un seguro que ampare las mercancías.**

Para tener mejores márgenes de utilidad y ser más competitivo, es indispensable efectuar un análisis del medio de transporte. Unas variables importantes de este análisis son los costos y la oportunidad en la entrega.

Para el transporte es necesario considerar todo el recorrido de la mercancía, de acuerdo con la negociación pactada. Con base en lo anterior, algunos medios que se utilizan son ferrocarril, camión, avión, barco o una combinación de estos.

Para elegir el transporte, es importante tomar en cuenta la manera en la que

⁹⁵ Ídem.

el cliente desea recibir su producto. Otro elemento por considerar es la confiabilidad de los almacenes o de los puertos por los que se transitará la mercancía.

Los documentos de transporte son expedidos por la empresa transportista que da constancia de que la mercancía se ha embarcado o se embarcará a un destino determinado; además, de la condición en que se encuentra la mercancía.

La información que contienen estos documentos es:

- Nombre y dirección del remitente.
- Nombre y dirección del destinatario.
- Mercancía que se transporta.
- Número de contenedores y/o cantidad de bultos.
- Lugar de origen-destino, entre otros.

El documento de transporte forma parte de los documentos que se envían al importador en el país de destino.

El seguro incluye una serie de coberturas para indemnizar al asegurado por las pérdidas o daños materiales que sufran las mercancías durante su transporte. Al contratar a una aseguradora, es preferente que esté registrada en la Comisión Nacional de Seguros y Finanzas

Hay diferentes tipos de seguros y cada uno cubre distintos riesgos. Depende de qué tanto se desee abarcar, el cliente podrá elegir el seguro que mejor se adapte a sus necesidades.

La suma máxima de responsabilidad debe corresponder al valor total del valor de factura, más fletes, derechos o impuestos de importación y todos los gastos propios de la transacción comercial internacional.

La póliza de seguro puede ser contratada por embarque específico o por un tiempo determinado que ampare todas las operaciones en ese periodo.

Es necesario saber que los seguros sobre riesgos comerciales cubren los riesgos de carácter comercial originados por la incapacidad financiera del importador para cubrir sus deudas. Los tipos de insolvencia que cubre este seguro son los siguientes:

- Insolvencia legal. Ocurre cuando existe una declaración judicial de quiebra, suspensión de pago o algún acto jurídico similar, que impida el cobro del crédito.
- Insolvencia de hecho. Se presenta cuando el deudor se encuentra en una situación económica tal, que el ejercicio de una acción jurídica en su contra para recuperar el crédito resultaría inútil.
- Mora prolongada. Sucede cuando transcurren seis meses desde el vencimiento del crédito y este no se ha podido cobrar a pesar de las gestiones efectuadas. Este tipo de seguro se puede tramitar, de manera independiente a los otros, ante Cesce México, S.A. de C.V.

Un requisito para realizar operaciones comerciales en los mercados internacionales es la contratación de un seguro de responsabilidad civil, que cubre los daños, así como los perjuicios y el daño moral que el uso del producto comercializado pueda causar a terceros y por los que el asegurado deba responder, en apego a la legislación vigente a la materia. Tales daños pueden ser por hechos u omisiones no dolosos, ocurridos durante la vigencia de la póliza, que causen muerte, atenten contra la salud o deterioren o destruyan bienes de terceros. El costo de este seguro debe incorporarse al precio de exportación o negociarlo con el cliente.

- **Proceso de despacho aduanal.**

El despacho aduanero consiste en presentar físicamente la mercancía ante la autoridad aduanera junto con su documentación digitalizada.

Los exportadores pueden transmitir electrónicamente a la aduana el pedimento de exportación, acompañado con los diferentes documentos

digitalizados que los apoyen, los cuales se escanean y se suben a la aplicación de la Ventanilla Digital Mexicana de Comercio Exterior.

Finalmente, en el momento de presentar la mercancía ante las autoridades aduaneras, se acompaña de una impresión simplificada de pedimento con un código de barras, mismo que se escanea y con ello se muestra el pedimento y todos sus documentos adjuntos.

Aunque la Ley aduanera permite que el exportador transmita directamente su pedimento, también puede hacerlo a través de un agente aduanal. Los honorarios que éste aplica por sus servicios varían y suelen ser un porcentaje del valor de la mercancía de exportación.

Ahora bien, el pedimento de exportación es una declaración fiscal porque de ella se pagan las contribuciones relacionadas con la exportación, que pueden ser:

- El impuesto General de Exportación (IGE).
- La prevalidación (PRV).
- Contraprestación para efectos de prevalidación (CNT).
- El Derecho de Trámite Aduanero (DTA).

El comprobante de valor electrónico (COVE) es importante debido a que las pequeñas y medianas empresas que buscan exportar están obligados a transmitir, previo al despacho de la mercancía, la información relativa al valor y demás datos relacionados con la comercialización de las mercancías contenidos en la factura o documento equivalente.

Uno de los elementos a tomar en cuenta son los permisos o certificados exigidos a la exportación, ciertas mercancías requieren cumplir regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación, tales como permisos, certificados o autorización correspondiente.⁹⁶

⁹⁶ Ídem.

4.8. Términos en negociación internacional

Actualmente, en las operaciones mundiales, prevalecen dos grupos de términos:

- Las Reglas Incoterms (International Commerce Terms), de la Cámara de Comercio Internacional (CCI).
- Las Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Norteamericano (RAFTD).

Los Incoterms son reglas que establecen normas claras para los compradores y vendedores, en cuanto a delimitación de derechos y responsabilidades, así como la identificación de costos, documentos y tareas necesarias para la entrega de la mercancía hasta el lugar convenido, de forma que se eviten incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones en los diferentes países.

Las Reglas Incoterms fueron creadas por la Cámara de Comercio Internacional en 1936 y han tenido diversas actualizaciones en los años 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 y la más reciente en el 2020. La CCI recomienda que cada vez que se utilicen los términos en el contrato de compraventa se indique la versión correspondiente.

Es importante resaltar que las Reglas Incoterms por sí mismas no constituyen un contrato, reemplazan las leyes que rigen el contrato, definen las transferencias de título, ni atienden las condiciones de precio en efectivo o créditos.

Las Reglas Incoterms involucran 11 términos, que van desde las obligaciones más sencillas para el exportador, tales como dejar la mercancía en la fábrica para que el comprador la recoja, hasta compromisos más complicados, como la entrega de la mercancía por parte del exportador, en la puerta del comprador. Para comprenderlos mejor se pueden agrupar en dos categorías:

- Reglas para cualquier modo o modos de transporte.
- Reglas para el transporte marítimo y fluvial.

Medios de transporte

CUALQUIER MEDIO DE TRANSPORTE	TRANSPORTE MARÍTIMO Y FLUVIAL
EXC Ex Works	FAS Free Alongside Ship
FCA Free Carrier	FOB Free on Board
CPT Carriage Paid To	CFR Cost and Freight
CIP Carriage and Insurance Paid	CIF Cost, Insurance and Freight
DAT Delivered At Terminal	
DAP Delivered At Place	
DDP Delivered Duty Paid	

La primera clase identifica a siete términos (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP y DDP), que pueden ser usados para cualquier medio de transporte o multimodal, esto se hará siempre y cuando el total del trayecto no sea marítimo, aunque pueden usarse cuando una parte es por esta vía.

La siguiente clase incluye cuatro términos (FAS, FOB, CFR y CIF), que se utilizan para transporte marítimo y fluvial. Para los términos FOB, CFR y CIF la entrega será a bordo del buque, lo que significa que el vendedor deje la mercancía en ese lugar y no el transportista, por lo que debe tomarse en cuenta que tratándose de mercancías a granel sí es posible llevarlo a cabo, pero en el caso de mercancía que va dentro de contenedor en raras ocasiones el vendedor directamente puede subir y descargar su contenedor en el buque, por lo que en esta situación el grado de responsabilidad del vendedor es muy alto, ya que no es él quien ejecuta la maniobra, en tal caso se recomienda utilizar FCA.⁹⁷

Las Definiciones Revisadas de Comercio Exterior Norteamericano se establecieron en 1919 y su última actualización fue en 1941. No obstante que fueron derogadas en 1985, algunas empresas en Estados Unidos las siguen usando por costumbre. Las RAFTD no son de uso obligatorio; la validez se la dan las partes en el momento en que acuerdan sus derechos.

⁹⁷ Ídem.

Salvo exigencia expresa del comprador, es recomendable que se evite usar cualquier otro término de negociación diferente a los Incoterms. En el siguiente cuadro se mencionan algunas diferencias entre las RAFTD y las Incoterms.⁹⁸

Diferencias entre las RAFTD y las Incoterms. Definiciones Revisadas de Comercio Exterior

INCOTERMS	RAFTD
Ex works, incluye envase y embalaje de exportación.	Ex works, se debe negociar por separado la inclusión de envase y embalaje.
FOB (Free on Board), es solo para marítimo, a bordo de la embarcación, en el país de origen o exportación y en el puerto de salida. El vendedor está obligado a despachar la mercancía de exportación, esto incluye el pago de todos los trámites aduaneros e impuestos de exportación, los gastos de operaciones de verificación, tales como comprobación de calidad, medida, peso, recuento, necesarios para exportar, y el embalaje requerido para el transporte de mercancía.	FOB, es para cualquier medio de transporte (camión, avión, FC, barco), a bordo del transporte a punto convenido: FOB fábrica, FOB aeropuerto, FOB frontera del exportador entre otros, el comprador se obliga a pagar los gastos aduaneros e impuestos de exportación. No se detalla quién paga embalaje especial ni gastos de operaciones, la verificación queda a cargo del vendedor.
CFR y CIF, es solo para transporte marítimo, a bordo de la embarcación, en el país de destino o de importación. Incluye el pago de todos los trámites aduaneros e impuestos de exportación por parte del vendedor.	C&F y CIF, se emplean para cualquier medio de transporte, implica entregar la mercancía en el país de destino; sin embargo, se aceptan también en el país del exportador. No se detalla el pago de gastos ni impuestos de exportación a cargo del vendedor.
FAS, solo para marítimo.	FAS, se emplea también para el transporte aéreo. No se detalla el pago de gastos ni impuestos de exportación a cargo del vendedor.
Última revisión en 2020.	Última revisión en 1941.
Vigentes	Derogados.
Internacionalmente aceptados.	Se usan en Estados Unidos por costumbre.
Son exactos.	Las partes los pueden modificar.
De aplicación en el pedimento de importación y exportación mexicanos.	Sin reconocimiento de la autoridad aduanera.

4.9. Formas de pago internacional

En el comercio internacional se cuenta con varias formas para realizar o recibir los pagos de las mercancías. De manera general, algunas de ellas son las siguientes, clasificadas por su nivel de seguridad:

⁹⁸ Ídem.

- Bajo: cheque y giro bancario.
- Medio: orden de pago de cobranza bancaria internacional.
- Alto: carta de crédito.⁹⁹

Es indispensable negociar y dejar claramente establecido en los contratos o convenios celebrados, quién y cómo cubrirán los gastos, y las comisiones de los bancos que intervengan en la instrumentación de la forma de pago elegida.

El pago en efectivo es el medio es simple y recurrente en ferias o exposiciones comerciales en los que se permita vender la mercancía.

El cheque, es un medio de confianza que se cobrará sin dificultad. Las personas físicas o morales que reciben cheques con cargo a bancos establecidos en el extranjero difícilmente podrán estar seguras de sí la cuenta que los respalda existe o tiene fondos suficientes, o bien, si quien firma el documento está autorizado para hacerlo. Para ello existe la figura de “cheque certificado” (conocido en México como cheque de caja), en la que el banco emite un cheque y asegura que existen fondos y quien firma es el autorizado.

La orden de pago interbancaria es una operación de transferencia de fondos que efectúa un banco emisor local a un extranjero, bajo las órdenes de un cliente (ordenante), quien compra una “orden de pago”, a favor de una persona física o moral de un banco en el extranjero (beneficiario).

Otro modo de pago es el giro que se compra en diversos lugares; por ejemplo, en las oficinas de correos, bancos, instituciones financieras autorizadas, supermercados o sucursales de Western Union, MoneyGram, Telecom, etc. El usuario compra la orden de pago y le da al banco o institución financiera la cantidad de recursos a transferir, sea efectivo, tarjeta de débito, tarjetas de crédito o cheques.

Después de pagar la orden de pago hay que llenarla. Si se dejan espacios en

⁹⁹ Ídem.

blanco cualquiera la puede cobrar, así que hay que ser muy cuidadoso. Con esa información, el banco o institución ordenante transmitirá al banco o institución pagadora el mensaje respectivo para que se abonen los fondos en la cuenta del beneficiario, o para que se presente el beneficiario a recoger lo depositado.

Al igual que en el caso de la orden de pago bancario, lo más aconsejable es que el exportador no embarque la mercancía hasta que no verifique que los fondos respectivos estén acreditados en su cuenta o se le han pagado.

La carta de crédito es el más utilizado y el más recomendable para los pequeños y medianos exportadores debido a que es un documento expedido por un banco, en donde afirma su compromiso de pagar a alguien una cantidad exacta de dinero, por cuenta de un comprador, siempre y cuando el vendedor cumpla con los términos y condiciones específicas.

Por la importancia y trascendencia del tema, la Cámara de Comercio Internacional realizó una compilación de reglas de aplicación internacional, conocidas mundialmente como Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios.

Es conveniente señalar que las cartas son, por su propia naturaleza, operaciones independientes de los contratos en los que puedan estar basadas, y a los bancos no les afecta ni están vinculados por tales contratos. En consecuencia, no es necesario citar en una carta de crédito la referencia de un contrato en particular. Sin embargo, es muy importante que en las cláusulas del contrato se estipulen los términos y condiciones que hayan convenido las partes contratantes para la operación del crédito.

En la actualidad gracias a la tecnología existen otro tipo de mecanismos de pago como las criptomonedas o la utilización del sistema SWIFT (Sociedad para las Comunicaciones Interbancarias y Financieras Mundiales) que es un sistema de comunicación en el que puedes transferir dinero al mundo

Los bancos utilizan el formato de mensaje estandarizado de la organización para informarse mutuamente sobre las transferencias instruidas. Un mensaje SWIFT contiene, por ejemplo, información sobre la identidad de quien efectúa un pago y del beneficiario, así como los números de cuenta correspondientes. El mensaje SWIFT solo se utiliza para la comunicación. Los bancos liquidan la transferencia por sí mismos independientemente de SWIFT. (DW:2022)

4.10. Contratos Internacionales

Un contrato es un acuerdo de voluntades entre dos o más partes, que genera derechos y obligaciones. Hay un contrato internacional cuando una o más personas físicas o morales están domiciliadas en diferentes países.

Existen varios tipos de contratos que involucran diferentes actividades de comercio internacional, como son:

- De promesa de compra o de venta, que son instrumentos preparatorios a la operación de compraventa, que pretenden generar la obligación de una parte de comprar o vender un determinado bien o bienes, caracterizados y definidos, a un precio determinado.
- De compraventa, que pretende una sola transacción.
- De suministro (modalidad del contrato de compraventa), que puede incluir entregas repetidas de un producto, en el marco de un solo contrato.
- De distribución, de comisión o agencia mercantil.
- De licencia para el uso o explotación de una marca o tecnología determinada.
- De prestación de servicios.
- De franquicia de exportación.

Para regular el contrato de compraventa internacional de mercaderías, en 1980 se aprobó la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías en la ciudad de Viena, Austria, razón por la cual se le denomina Convención de Viena de 1989. México forma parte de esta convención internacional.

El objetivo principal de la Convención de Viena es el de establecer los principios generalmente aceptados que rigen en las negociaciones comerciales respecto a la compraventa internacional de mercaderías.

Antes de realizar una transacción comercial internacional, las partes deben negociar los términos y las condiciones contenidas en un contrato y consignarlos por escrito, ya que es importante considerar que existen cláusulas de mucha importancia y trascendencia que no se mencionan en otros documentos, como un pedido en firme, cartas de crédito, entre otros documentos.

Se debe considerar que el contrato internacional es el documento formal y jurídico que regirá paso a paso toda la operación comercial, además de los aspectos relativos al objeto del contrato, al precio de las mercancías, etc.; asimismo, se pueden incluir otros aspectos como la logística de la operación, los canales de comercialización, los mecanismos de promoción y la solución de controversias internacionales.

Enseguida se mencionan algunas cláusulas básicas requeridas:

- Objeto.
- Precio.
- Forma de pago.
- Envase y embalaje.
- Entrega de mercancía.
- Responsabilidad civil sobre el producto.
- Patentes y marcas.
- Impuestos.
- Cesión de derechos y obligaciones.
- Cláusula arbitral¹⁰⁰

¹⁰⁰ Ídem.

4.11. Cuadro Comparativo sobre el Análisis de Costos y Tiempos de Transporte para Exportación de Espejo de Automóvil desde el Bajío mexicano a Vancouver, Canadá

Presentamos un ejemplo de los costos asociados a la exportación de un espejo de automóvil, con la fracción arancelaria 70091002. Este espejo se fabrica en la región del Bajío mexicano, específicamente en Querétaro, y su destino final es Vancouver, Canadá. Analizaremos los costos en distintos medios de transporte (terrestre, marítimo y aéreo) para brindar a los empresarios una visión más clara de cuál es la opción más económica o rápida, lo que les permitirá tomar decisiones informadas según sus necesidades específicas.

El valor de esta mercancía es de \$10,000 USD y se encuentra en un pallet estándar, con un peso unitario de 120 kg y dimensiones de 120 cm x 120 cm x 120 cm, lo que equivale a un volumen total de 1.73 m³. El servicio utilizado es el "Door to Door" (Puerta a Puerta) con el incoterm EXW-Exworks.

En cuanto al transporte terrestre, tiene un costo de \$2,240 USD y un tiempo de tránsito de 3 días en México, cruzando por Laredo, Texas. Luego, el trayecto en Estados Unidos oscila entre 7 y 10 días, mientras que en Canadá se estima un tiempo de 10 días.

En el transporte marítimo, el costo es de \$1,033 USD con un tiempo de tránsito de 23 días. Esta opción puede ser la más conveniente desde el punto de vista del precio.

Por otro lado, el transporte aéreo tiene un costo de \$2,613 USD, pero ofrece un tiempo de tránsito muy rápido, de tan solo 24 horas. Esta alternativa es ideal cuando se valora la rapidez en la entrega. En resumen, este análisis proporciona información valiosa para que los empresarios tomen decisiones estratégicas basadas en costos y tiempos de tránsito, adaptándose a sus necesidades específicas.

COMPARATIVA DE EXPORTACIÓN DE ESPEJOS DE AUTOMOVIL POR MEDIO DE TRANSPORTE BAJÍO, MÉXICO-VANCOUVER, CANADÁ







Precio en dólares USD (\$)
Valor de la mercancía \$10,000 USD

	Terrestre 	Marítimo 	Áereo 
Pallet estándar (l)	✓	✓	✓
Peso por Unidad	120 kg	120 kg	120 kg
Dimensiones	120 cm x 120 cm x 120 cm	120 cm x 120 cm x 120 cm	120 cm x 120 cm x 120 cm
Volumen Total	1.73 m3	1.73 m3	1.73 m3
Servicio	LTL* - Door to Door	Door to Door	Door to Door
Seguro	✓	✓	✓
Incoterm	EXW-ExWorks**	EXW-ExWorks	EXW-ExWorks
Precio	\$2,240 USD	\$1,033 USD	\$2,613 USD
Tempo de tránsito	MÉX 2-3//7-10 USA//CAN 10 días	23 días	24 hr.

*Carga que no llena un camión completo.

***No incluye impuestos.

**El comprador asume todos los gastos y riesgos inherentes al transporte, desde la salida de la fábrica hasta el destino.

Ilustración 54. Comparativa de Exportación de espejos de automóvil por medio de transporte. Elaboración propia.

Es en este punto donde los empresarios deben llevar a cabo estos análisis comparativos para tomar decisiones más informadas, considerando las circunstancias específicas de su negocio. Además, pueden utilizar el manual que se proporciona a continuación como una herramienta adicional.

4.12. Manual de Procedimiento de Exportación de América del Norte

El proceso de exportación de México a Estados Unidos y Canadá implica una serie de pasos y requisitos que deben cumplirse.

Sección 1. Objetivo

1.1 Proporcionar a los emprendedores y dueños de Pymes mexicanas las instrucciones y directrices necesarias para llevar a cabo de manera eficiente y exitosa los procesos de exportación hacia los países de América del Norte, como Estados Unidos, Canadá y México. El manual busca estandarizar y optimizar los procedimientos relacionados con la exportación, desde la preparación de la documentación necesaria hasta la coordinación logística y el cumplimiento de las regulaciones y normativas vigentes en cada país. El objetivo principal es garantizar una operación eficiente, segura y legal de las exportaciones, maximizando las oportunidades comerciales en la región de América del Norte.

Sección 2. Alcance

2.1 El presente proceso es aplicable a los emprendedores y dueños de Pymes mexicanas.

Sección 3. Diagrama de Flujo

A continuación, se presentará el Manual del Proceso de Exportación de América del Norte:

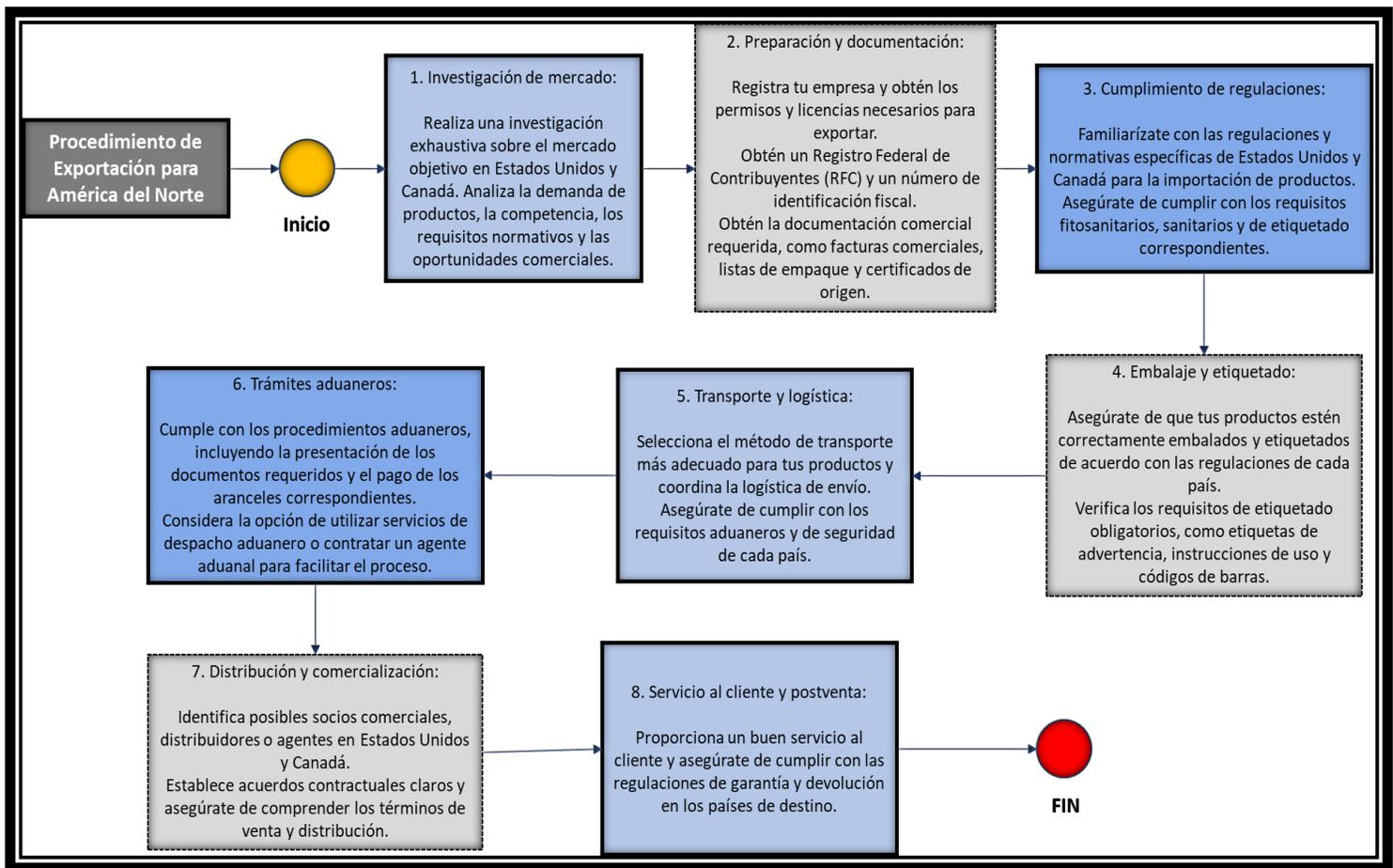


Ilustración 55. Manual del Proceso de Exportación de América del Norte. Elaboración propia.

Sección 4. Descripción del Procedimiento

Paso	Responsable	Acción
1	Emprendedor/ Dueño de Pymes	<p>Inicio del procedimiento</p> <p><u>Investigación de mercado</u></p> <p>Antes de exportar a Estados Unidos y Canadá, es importante realizar una investigación de mercado exhaustiva. Esto implica identificar la demanda de productos en el mercado estadounidense, analizar la competencia, comprender las regulaciones y normativas específicas, y evaluar las oportunidades y desafíos.</p>

2	Emprendedor/ Dueño de Pymes	<p><u>Documentación</u></p> <p>Para exportar, se requiere documentación adecuada. Esto incluye la obtención de un Registro Federal de Contribuyentes (RFC) y un número de identificación fiscal, así como la emisión de facturas comerciales, listas de empaque, certificados de origen y otros documentos comerciales necesarios.</p>
3	Emprendedor/ Dueño de Pymes	<p><u>Logística y transporte</u></p> <p>Es importante seleccionar el método de transporte adecuado para enviar los productos a Estados Unidos y Canadá. Esto puede implicar el uso de transporte terrestre, marítimo o aéreo, según la naturaleza de los productos y las necesidades del cliente.</p>
4	Emprendedor/ Dueño de Pymes	<p><u>Regulaciones y aranceles</u></p> <p>Estados Unidos y Canadá tienen regulaciones y aranceles específicos para la importación de productos. Es necesario familiarizarse con las normativas aduaneras, los requisitos fitosanitarios y las restricciones comerciales para garantizar el cumplimiento adecuado.</p>
5	Emprendedor/ Dueño de Pymes	<p><u>Embalaje y etiquetado</u></p> <p>Los productos exportados deben cumplir con los estándares de embalaje y etiquetado requeridos por las autoridades y los consumidores estadounidenses. Esto puede incluir etiquetas de advertencia, instrucciones de uso, códigos de barras y requisitos de seguridad.</p>
6	Emprendedor/ Dueño de Pymes	<p><u>Distribución y comercialización</u></p> <p>Establecer una red de distribución en Estados Unidos y Canadá pueden ser fundamental para el éxito de las exportaciones. Esto puede involucrar la colaboración con agentes de aduanas, importadores, distribuidores o la creación de una presencia local a través de socios comerciales o sucursales.</p> <p>Fin del procedimiento.</p>

Recuerda que esta guía solo proporciona una visión general y que es fundamental realizar una investigación exhaustiva, consultar fuentes especializadas y buscar asesoramiento profesional para garantizar el cumplimiento de todos los requisitos legales y comerciales al exportar de México a Estados Unidos y Canadá.

Conclusiones

Estas conclusiones se enfocan en resaltar elementos negativos y positivos que me dejó esta investigación:

- México juega un papel fundamental en la industria automotriz, cuenta con clústeres automotrices en toda la región del Bajío y el norte. Además, posee los minerales y materias primas necesarios para la fabricación, lo que lo hace atractivo para las inversiones en este sector. En este sentido, las Pymes mexicanas deberían explorar las oportunidades de negocio que existen para formar parte de este desarrollo industrial.
- Haciendo énfasis en la hipótesis de mi investigación, se confirma de manera afirmativa y comprobable que las Pymes de la industria automotriz en la región del Bajío tendrán más oportunidades de negocio hacia Estados Unidos y Canadá si conocen y aprovechan las ventajas del capítulo 25 del TMEC.
- Las Pymes deben reinventarse y realizar nuevas inversiones para convertirse en actores prometedores en la industria mexicana. Sin embargo, sin innovación tecnológica ni una estrategia clara, las Pymes seguirán estancadas en un país en vías de desarrollo y en un sector manufacturero, ya que gran parte de las empresas en México se encuentran en este sector.
- Desafortunadamente, la industria nacional se centra en la producción de bienes finales y no produce bienes intermedios ni bienes de capital. La falta de innovación real hace que nuestro país se quede rezagado, por lo que debemos buscar un desarrollo tecnológico. El mundo en el siglo XXI se dirige hacia esa dinámica.
- Asimismo, el emprendimiento en México surge más por necesidad y la búsqueda de alternativas para sobrevivir que como resultado de una planificación estratégica.
- Existe una desigualdad significativa en el apoyo gubernamental a las Pymes en México, lo cual representa una de las mayores diferencias entre las Pymes e instituciones de los tres países que forman parte del T-MEC. Además, no hay

acompañamiento en los proyectos de emprendimiento en nuestro país y no se reconoce a las Pymes como un núcleo económico importante.

- Uno de los riesgos de esta relación trilateral es que, si se generan oportunidades entre socios desiguales, como en el caso de Estados Unidos, Canadá y México, existe el peligro de que los grandes se aprovechen de los pequeños. Este es uno de los principales riesgos para las Pymes mexicanas, ya que son más vulnerables.
- Muy pocas Pymes mexicanas son exportadoras recurrentes. Ven concentrados sus mercados de exportación, específicamente hacia Estados Unidos. Este es uno de los desafíos para las Pymes, ya que deben buscar nuevos mercados.
- Las Pymes deben invertir en la automatización de sus procesos para ser más competitivas y eficientes, lo que les permitirá reducir costos. La transformación digital debe ser una prioridad.
- Si bien es cierto que el T-MEC genera oportunidades de negocios, los desafíos para las Pymes mexicanas son mayores debido a sus características. Con frecuencia se olvida que el nivel de desarrollo de los países influye en su capacidad de negociación.
- Existe un optimismo con relación al capítulo 25, que se refiere a las Pymes, y al capítulo 19 sobre Comercio digital. México puede tener una participación muy importante en estos aspectos si aprovecha y utiliza el tratado para aumentar la presencia de empresas, lo cual beneficiaría a la economía nacional en los próximos años.
- El T-MEC, a través de su Capítulo 25, ofrece un marco prometedor para fortalecer la participación de las Pymes en el comercio en América del Norte. Al facilitar el acceso a recursos y reducir barreras, se espera que las Pymes puedan contribuir de manera significativa al crecimiento económico y la generación de empleo en la región. Sin embargo, es necesario abordar los desafíos asociados con el acuerdo, como garantizar la protección laboral y ambiental, así como implementar de manera efectiva las disposiciones del Capítulo 25. Solo a través

de un enfoque integral y colaborativo se podrán obtener buenos resultados que beneficien tanto a las empresas como a los consumidores.

- Es importante destacar que la crisis actual está acelerando procesos que ya estaban en marcha, como la automatización, la robotización, la transición al trabajo y estudio a distancia, y el comercio electrónico. Todos estos tendrán un impacto profundo en el empleo y en muchos otros aspectos de nuestra vida en sociedad.
- Haciendo una crítica al modelo económico actual, al formar parte del T-MEC y en términos de flujo de ingreso nacional, el valor generado debería regresar al país después de su distribución y gasto. Sin embargo, una parte importante de ese ingreso se traslada al exterior sin necesariamente tener una contraparte. Gran parte del capital de inversión proviene del extranjero y seguimos siendo considerados como el país de mano de obra barata, donde se pagan menos impuestos. Desafortunadamente, el dinero no se queda en México, sino que va a las empresas extranjeras.
- En el ámbito geopolítico, Estados Unidos está avanzando hacia las energías verdes y los autos eléctricos. Teniendo en cuenta el T-MEC, es relevante que México y las pequeñas y medianas empresas busquen seguir esa dinámica. El T-MEC se vuelve fundamental en la competencia entre Estados Unidos y China.
- En la actualidad, debido a la guerra comercial entre Estados Unidos y China y a la pandemia, la logística del offshoring se vio seriamente afectada, ya que muchos proveedores de América están en Asia, principalmente en China. Por lo tanto, las empresas e inversiones están buscando otras formas de producción, como el nearshoring. El nearshoring es una estrategia de externalización en la cual una empresa transfiere parte de su producción a terceros que, a pesar de estar en otros países, se encuentran en destinos cercanos y comparten una zona horaria similar. México debe aprovechar este contexto para atraer inversiones y capital, lo cual brindará más oportunidades a las Pymes mexicanas y beneficiará al sector automotriz de la región del Bajío.
- Entre los factores que favorecen el nearshoring entre México, Estados Unidos y Canadá se encuentra el T-MEC, que facilita el comercio entre los tres países, la proximidad geográfica, los bajos costos laborales de México, las

cadenas de suministro rápidas y seguras, y el buen desempeño de la industria nacional.

- La industria automotriz está enfrentando una situación difícil debido a varios factores, como la escasez de suministro de chips, problemas en la cadena logística global y una disminución en la producción por parte de sus clientes estadounidenses, muchos de los cuales están lidiando con la falta de trabajadores. Esto no es exclusivo de México, ya que los países manufactureros como Alemania y Japón también enfrentan desafíos similares.
- La pandemia de la COVID-19 ha tenido efectos negativos significativos en la industria automotriz, y se estima que la recuperación de los niveles previos a la pandemia (cuatro millones de vehículos en 2019) se extenderá hasta 2024. Desafortunadamente, esta recuperación no depende solo de la capacidad de recuperación del mercado interno, sino también de los incentivos económicos de la economía de Estados Unidos. Un componente externo condiciona esta recuperación.
- México se encuentra en un buen momento para llevar a cabo un proceso de desarrollo industrial más endógeno, que permita generar valor agregado y mitigar problemas potenciales derivados de la pandemia de la COVID-19, así como la incertidumbre en el contexto geoeconómico internacional. Se abren oportunidades para la creación de empleos especializados en manufactura, operación y carga de sistemas eléctricos, hacia los cuales el mundo se está orientando. Esto debe ir acompañado de una política industrial implementada por el gobierno actual que aproveche estas oportunidades.
- Parece indicar que las grandes inversiones en el sector automotriz han quedado en el pasado y ahora se apuesta por la racionalización, implementando nuevas técnicas, buscando eficiencia y mayor digitalización. En este sentido, las Pymes deben estar atentas a estos cambios y poder agregar valor a su producción.
- El desconocimiento es uno de los principales obstáculos en el país, y en este sector conduce a la falta de búsqueda de oportunidades más allá del mercado interno.

- Otra dificultad para las Pymes es la falta de herramientas gubernamentales sólidas que ayuden a los emprendedores a expandirse y llegar más lejos en sus exportaciones. A menudo, buscan el apoyo del sector privado para desarrollar planes, pero se sabe que el sector privado, como los grandes forwarders, busca volumen, lo que desanima a los pequeños y medianos empresarios. La falta de una entidad que los respalde hace que pierdan la motivación.
- Las Pymes tienen ahora una oportunidad dorada. Muchos están considerando aprovecharla, pero requerirán apoyo de la banca de desarrollo, de Nafin y Bancomext. México necesita una política de apoyo al desarrollo tecnológico nacional.
- Es necesario aprovechar este tratado para establecer buenas estrategias comerciales que impulsen la economía y las oportunidades de crecimiento. Es importante tener en cuenta que las empresas exportadoras nos representan como país, y todos deberíamos trabajar juntos para asegurar su éxito.
- Por último, se necesita implementar un plan concreto que involucre la voluntad política y establezca una relación entre emprendedores, empresarios y gobierno para llevar la economía nacional más allá. Si exportamos todos los bienes de consumo desarrollados en México, desde productos automotrices hasta productos agrícolas, nuestro país podría progresar y esto traería bienestar, ya que contamos con un mercado de consumidores con un alto poder adquisitivo que está deseoso de productos mexicanos.

En síntesis, estas conclusiones resaltan tanto los aspectos negativos como los positivos que se derivan de la investigación. México juega un papel fundamental en la industria automotriz debido a su clúster automotriz en la región Bajío y norte, así como a los recursos minerales y materias primas disponibles para la fabricación. Las Pymes mexicanas deben explorar las oportunidades de negocio para formar parte de este desarrollo industrial. Además, se destaca la importancia del conocimiento y aprovechamiento de las ventajas del Capítulo 25 del TMEC por parte de las Pymes de la industria automotriz del Bajío para obtener más oportunidades de negocio hacia Estados Unidos y Canadá.

Se mencionan desafíos como la falta de innovación tecnológica y una estrategia clara en las Pymes, la orientación de la industria nacional hacia la producción de bienes finales en lugar de bienes intermedios o de capital, la desigualdad en el apoyo gubernamental a las Pymes en comparación con otros países del T-MEC y la necesidad de buscar nuevos mercados de exportación. Se destaca la importancia de la inversión en la automatización de procesos, la transformación digital y el desarrollo tecnológico para mejorar la competitividad de las Pymes.

También se resalta la necesidad de abordar los desafíos asociados con el T-MEC, como la protección laboral y ambiental, así como la implementación efectiva de las disposiciones del Capítulo 25. Se menciona la oportunidad de aprovechar el tratado para fortalecer la participación de las Pymes en el comercio en América del Norte y se subraya la importancia de un enfoque integral y colaborativo para lograr resultados positivos tanto para las empresas como para los consumidores.

Se señalan aspectos como la aceleración de procesos como la automatización, la robotización y el comercio electrónico debido a la crisis actual, así como la relevancia del T-MEC en el contexto geopolítico, especialmente en la competencia entre Estados Unidos y China. También se destaca la oportunidad del nearshoring en México, Estados Unidos y Canadá como estrategia de externalización, y se resalta la importancia de aprovechar el T-MEC y el apoyo gubernamental para atraer inversiones y brindar más oportunidades a las Pymes mexicanas.

En definitiva, el análisis resalta tanto los desafíos como las oportunidades para las Pymes mexicanas en la industria automotriz, y hace hincapié en la importancia de aprovechar el T-MEC, impulsar la innovación y la transformación digital, buscar nuevos mercados de exportación y fortalecer el apoyo gubernamental para lograr un desarrollo industrial más sólido y sostenible.

Fuentes de Consulta

Bibliografía

- Anaya Córtes Ricardo, El pasado, presente y futuro de México, Debate, p. 608.
- Anthony Payne, "Globalization and Modes of regionalist governance" en D. Held, et.al., The global Transformations Reader, traduc. propia, Polity Press, UK, 2003, p. 213.
- Bartra Armando, México y el TLCAN: Crónica de un desastre anunciado, p.1
- Bauman, Zygmundt, Modernidad líquida, México, FCE, 2000.
- Dussel Peters, E. (2017). Efectos del TPP en la economía de México: impacto general en las cadenas de valor de autopartes-automotriz, hilo-textil-confección y calzado. Ciudad de México: Instituto Belisario Domínguez.
- Hill Charles W.L. 2011 "International business: competing in the global marketplace, 8th ed. McGraw Hill Co. New York, USA. Traducido al español por María del Pilar Obón León. Revisión técnica Sánchez Soto, Gil Armando y Luévano Rodríguez Gerardo, 2011 "Negocios Internacionales: Competencia en el mercado global; 8ª Ed. Mc Graw Hill; México D.F.
- John Saxe-Fernández, La compraventa de México, Plaza y Janés, México, 2002, p. 43.
- Lézé Lerond, Florence "Los efectos de la Globalización sobre la soberanía de los Estados Nacionales: El abstencionismo", en Cienfuegos Salgado, David y López Olvera, Miguel Alejandro (coords.), Estudios en homenaje a don Jorge Fernández Ruiz, México, UNAM/Instituto de Investigaciones Jurídicas, p. 344.
- Paoli Bolio, Francisco, Teoría General del Estado, México, Trillas, 2014, p. 135.
- Torres Manzo Carlos. La teoría pura del Comercio Internacional, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo 2002 p.61
- Tugores Ques, Juan, "Integración Comercial", en: Economía Internacional e integración Económica, capítulo.6, p.123.

- Tutino John, Haciendo un mundo nuevo: fundando el capitalismo en el Bajío y la América del Norte, Universidad de Georgetown, Duke University Press, 2011, p. 698.
- Ugo Pipitone, "América del Norte: una región económica en formación", en Eliézer Morales y Consuelo Dávila, La nueva relación de México con América del Norte, UNAM, México, 1994, p. 55.

Hemerografía

- Beltrán Óscar, Haar Jerry, Leroy-Beltrán Catherine, Efectos del TLCAN en la competitividad de la pequeña empresa en México, Comercio Exterior, Vol. 54, Núm. 6, p. 503, en línea:
<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/67/3/haar0604.pdf>
- Entrevista con Mauricio de María y Campos, miembro del Consejo Directivo del Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico, A.C. (IDIC), abril-junio 2021,
<http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=967&t=america-del-norte-del-libre-comercio-al-comercio-administrado>"
- Entrevista con Óscar Albin, presidente de la Industria Nacional de Autopartes, abril-junio 2021,
<http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=1093&t=los-desafios-emergentes-de-la-industria-de-autopartes-en-mexico>"
- Gándara Gabriela, Querétaro: santuario de la industria de autopartes, abril-junio 2021,
<http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=1094&t=queretaro-santuario-de-la-industria-de-autopartes>
- Guerrero Arellano César, retomar el crecimiento: acciones de la banca de desarrollo, abril-junio 2021,
<http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=1067&t=retomar-el-crecimiento-acciones-de-la-banca-de-desarrollo>

- Hausmann Ricardo, ¿cuál es la relevancia de las exportaciones?, Revista del comercio Exterior Bancomext,
<http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=1090&t=cual-es-la-relevancia-de-las-exportaciones>
- Micheli Jordy & Carrillo Jorge, la política industrial ante el nuevo paradigma tecnológico de la industria automotriz, Revista de Comercio Exterior Bancomext,
<http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=1091&t=la-politica-industrial-ante-el-nuevo-paradigma-tecnologico-de-la-industria-automotriz>
- Micheli Jordy & Carrillo Jorge, la política industrial ante el nuevo paradigma tecnológico de la industria automotriz, Revista de Comercio Exterior Bancomext,
<http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=1091&t=la-politica-industrial-ante-el-nuevo-paradigma-tecnologico-de-la-industria-automotriz>

Cibergrafía

- Ángeles Alejandro, Los estados del Bajío crecen a pesar de mermas de recursos federales, enero 7, 2020, <https://www.forbes.com.mx/los-estados-del-bajio-crecen-a-pesar-de-mermas-de-recursos-federales/>
- Banco Mundial, “Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB) - México”, 2018,
<https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS?view=chart>.
- Bancomext, Conoce PYMEX Bancomext,
<https://www.bancomext.com/pymex/acerca-de/>
- BANCOMEXT, Impulso T-MEC, Financiamiento para MiPymes,
<https://www.bancomext.com/pymex/productos/impulso-t-mec/>
- BANCOMEXT, Pro-Auto,
<https://www.bancomext.com/pymex/productos/impulso-t-mec/>
- Carrillo Jorge, De los Santos Saúl y Briones Julio, “Hacia una electromovilidad pública en México”, Documentos de

Proyectos (LC/TS.2020/115), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago, 2020.

- CEPAL, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, en línea: http://datd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Espanol/Tratado_de_Libre_Comercio_de_America_del_Norte-TLCAN.pdf
- CEPAL, La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2018. Comisión Económica para América Latina, Santiago.
- Clúster Industrial, La industria automotriz y la oportunidad que se abre para el sector plástico, 2021, <https://www.clusterindustrial.com.mx/noticia/3527/la-industria-automotriz-y-la-oportunidad-que-se-abre-para-el-sector-plastico>
- Deloitte, “Perspectiva Industrial. Industria Automotriz”, D. Econosignal, junio de 2020 [Documento electrónico]. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/finance/2020/Perspectiva-Industria-Automotriz-DEconosignal.pdf>.
- Facultad de Estudios Superiores Acatlán, Seminario T-MEC, Oportunidades y Desafíos para México, 12 de abril 2021, https://www.facebook.com/doxaepistemeyderecho/videos/seminario-tmec-mesa-3-y4/1083437642147462/?__so__=permalink&__rv__=related_videos
- Financial Times, ranking Global Cities of the Future, 2021, <https://content.yudu.com/web/43wcl/0A43wm9/fDiFebMar21/html/index.html?page=32&origin=reader>
- Government of Canadá, CUSMA and small and medium-sized enterprises, <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/business-commerce.aspx?lang=eng>
- Government of Canadá, CUSMA, <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/index.aspx?lang=eng>
- Government of Canadá, Government of Canadá, Competitiveness chapter summary, <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade->

agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/competitiveness-competitivite.aspx?lang=eng

- Government of Canadá, Learn about CUSMA benefits for SMEs, https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/benefits-sme_avantages-pme.aspx?lang=eng
- Guerrero, Roberto. (1967). Economía política contemporánea. México: Agrin.
- Incomex, El Bajío tiene el mayor dinamismo económico en la última década, diciembre 10, 2020, <https://incomex.org.mx/index.php/2020/12/10/el-bajio-tiene-el-mayor-dinamismo-economico-en-la-ultima-decada/>
- INEGI, Censo Económico 2019, p. 14, en línea: https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/CenEconResDef2019_Nal.pdf
- INEGI, El INEGI presenta resultados de la segunda edición del ECOVID-IE y del estudio sobre la demografía de los negocios 2020, p. 1, En línea: https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/ECOVID-IE_DEMOGNEG.pdf
- INEGI, Micro, pequeña y mediana empresa, Censo Económico 2019, p. 15, en línea: https://www.inegi.org.mx/contenido/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825198657.pdf
- INEGI, Micro, pequeña y mediana empresa, Censo Económico 2019, p. 15, en línea: https://www.inegi.org.mx/contenido/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825198657.pdf
- INEGI, Panorama económico de México, Datos, en línea: <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/tableros/panoramaeco.html>
- INEGI, Programas/Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018,

Glosario, en línea:

<https://www.inegi.org.mx/app/glosario/default.html?p=ENAPROCE2018>

- INEGI, Resultados de la segunda edición del ECOVID-IE y del estudio sobre la demografía de los negocios 2020, P. 7, https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/ECOVID-IE_DEMOGNEG.pdf
- International Organization of Motor Vehicle Manufacturers, “World Motor Vehicle Production -2018 Production Statistics”, 2018, <http://www.oica.net/category/production-statistics/2018-statistics/>.
- Jordy Micheli “Cambio estructural en los estados especializados en producción automotriz de México, 1998-2013”, en *Región y Sociedad*, vol. 31, 2019, <https://doi.org/10.22198/rys2019/31/1110>.
- Jordy Micheli, “La industria automotriz en México: turbulencia económica y geografía en vilo” en Arturo Oropeza, coordinador, *Desarrollo industrial 2050. Hacia una industria del futuro*, IDIC y UNAM, México, 2019, pp.73-92. Disponible en <https://www.jordymicheli.com/images/pdf/DesarrolloIndustrialCompleto.pdf>.
- Jordy Micheli, “Rasgos principales de la geografía de la inversión extranjera directa en México”, en Sarah Eva Martínez, Adolfo Sánchez Almanza, et. al. (coord.), *Factores críticos y estratégicos en la interacción territorial. Desafíos actuales y escenarios futuros*, vol. I, UNAM y Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional A. C., Ciudad de México, 2020, pp. 235-250. Disponible en www.amecider-virtual.org/publicaciones.
- Jorge Carrillo, Graciela Bensusán y Jordy Micheli (coords.), *¿Es posible innovar y mejorar laboralmente? Estudio de trayectorias de empresas multinacionales en México*, Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco, México, 2017.
- Karl Aiginger y Dani Rodrik, “Rebirth of Industrial Policy and an-Agenda for the Twenty-First Century”, *Journal of Industry, Competition and Trade* 20, 2020, pp. 189-207. <https://doi.org/10.1007/s10842-019-00322-3>

- Martínez Cortés, José Ignacio, LACEN-UNAM, El Financiero Tv. 8 de Julio 2021.
- Monreal Ricardo, A un año de la entrada en vigor del T-MEC, El Financiero, 07 de Julio 2021, <https://www.elfinanciero.com.mx/opinion/ricardo-monreal/2021/07/07/a-un-ano-de-la-entrada-en-vigor-del-t-mec/>
- OICA, 2019-2020 Production statistics, “World Motor Vehicle Production by Country and Type”, International Organization of Motor Vehicle Manufacturers, 2021.
- Puértolas Miguel Angel, Crisis en la industria automotriz, Milenio, 08.12.2021, <https://www.milenio.com/opinion/miguel-angel-puertolas/en-frecuencia/crisis-en-la-industria-automotriz>
- Reuters, Industria automotriz en México lucha ante escasez de chips, Negocios Forbes México, noviembre 24, 2021
- Sáenz Arelle Susana, Los Desafíos Emergentes De La Industria De Autopartes En México
- Secretaría de Economía, Comisión Nacional de Inversiones Extranjera, Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México (enero-diciembre de 2020), Gobierno de México. [Documento electrónico]
https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/545898/Informe_Congreso-2019-4T.pdf.
- Secretaria de Economía, Ruta Para Exportar, Guía de pasos básicos para MiPymes mexicanas que buscan exportar, junio 2020, <https://exportamx.economia.gob.mx/docs/guia-exportador.pdf>
- SHCP, Bancomext, Automotriz, <https://www.bancomext.com/sector/automotriz?platform=hootsuite>
- Usla Héctor, Récord en el comercio entre México y EU, Economía, El Financiero, mayo 05, 2021, <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/2021/05/04/comercio-entre-mexico-y-eu-registra-su-mejor-mes-de-la-historia/>

- Vázquez, Antonio, 2000: Desarrollo endógeno y globalización en <http://www.eure.cl/numero/ desarrollo-endógeno-y-globalización/>
- View SME-focused commitments, https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/commitments-sme_engagements-pme.aspx?lang=eng#a1
- Yuval Noah Harari, “The World after Coronavirus”, Financial Times, 19 de marzo de 2020, <https://www.ft.com/content/19d90308-6858-11ea-a3c9-1fe6fedcc a75>

Marco Conceptual

Bienes. Son objetos físicos para los que existe una demanda, sobre los que se pueden establecer derechos de propiedad y cuya titularidad puede transferirse de una unidad institucional a otra mediante transacciones realizadas en los mercados, se consideran algunos tipos de productos que incorporan conocimientos almacenados en soportes físicos que pueden atravesar las fronteras físicamente.

Comercio Exterior. Es el conjunto de transacciones de compra-venta de mercancías y servicios que realizan los residentes de un país con el resto del mundo. Para efectos de la Balanza Comercial de Mercancías de México, se incluyen únicamente las transacciones internacionales de mercancías.

Conformación de empresas. Debido a la gran demanda de información por empresa, se hizo necesario un mayor esfuerzo en la conformación y clasificación de las mismas, utilizando para dicha agrupación el número de folio (número asignado a una empresa o un conjunto de establecimientos que comparten la misma razón social), con lo que se pretende garantizar: Un folio único (número que distingue a una empresa de otra) por empresa; Una razón social única para cada folio; Sólo un establecimiento matriz por empresa; Uno o más establecimientos sucursales por empresa; Uno o más establecimientos productores (matriz o sucursal) por empresa.

Empresa. Organización, propiedad de una sola entidad jurídica, que realiza una o más actividades económicas, con autonomía en la toma de decisiones de mercadeo, financiamiento e inversión, al contar con la autoridad y responsabilidad de distribuir recursos de acuerdo con un plan o estrategia de producción de bienes y servicios, pudiendo estar ubicada u operar en uno o varios domicilios compartiendo la misma razón social.

Empresa uniestablecimiento o único. Se entiende por empresa uniestablecimiento o establecimiento único a la unidad económica que realiza todas sus actividades en un solo domicilio y que está conformada solamente por una

unidad económica, es decir, no comparte la razón social con algún otro establecimiento.

Empresa multiestablecimiento. Organización, propiedad de una sola entidad jurídica, que realiza una o más actividades económicas, con autonomía en la toma de decisiones de mercadeo, financiamiento e inversión, al contar con la autoridad y responsabilidad de distribuir recursos de acuerdo con un plan o estrategia de producción de bienes y servicios, pudiendo estar ubicada u operar en varios domicilios.

Establecimiento. Unidad económica que, en una sola ubicación física, asentada en un lugar de manera permanente y delimitada por construcciones e instalaciones fijas, combina acciones y recursos bajo el control de una sola entidad propietaria o controladora para realizar alguna actividad económica, sea con fines de lucro o no. Incluye a las viviendas en las que se realizan actividades económicas, con excepción de aquellas que se efectúan para autoconsumo.

Exportaciones. Es el total de mercancías, cuyo monto puede ser expresado en términos de cantidad, peso y valor monetario que salen del territorio nacional de forma definitiva o temporal, mediante un pedimento aduanero, cumpliendo con las disposiciones de la Ley y Normatividad Aduanera vigente. En el caso de la Balanza Comercial de Mercancías de México, el valor de las exportaciones incluye la reevaluación de los principales productos agropecuarios y pesqueros, operación que se realiza cuando los valores consignados para dichos productos no corresponden con las cotizaciones del mercado internacional.

Exportaciones definitivas. Es la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado.

Industria manufacturera. Este sector comprende unidades económicas dedicadas principalmente a la transformación mecánica, física o química de materiales o sustancias con el fin de obtener productos nuevos; al ensamble en serie de partes y componentes fabricados; a la reconstrucción en serie de maquinaria y equipo industrial, comercial, de oficina y otros, y al acabado de productos manufacturados

mediante el teñido, tratamiento calorífico, enchapado y procesos similares. Asimismo, se incluye aquí la mezcla de productos para obtener otros diferentes, como aceites, lubricantes, resinas plásticas y fertilizantes. El trabajo de transformación se puede realizar en sitios como plantas, fábricas, talleres, maquiladoras u hogares. Estas unidades económicas usan, generalmente, máquinas accionadas por energía y equipo manual.

Importaciones. Es el total de mercancías cuyo monto puede ser expresado en términos de cantidad, peso y valor monetario que entran al territorio nacional de forma definitiva o temporal, mediante un pedimento aduanero, cumpliendo con las disposiciones de la Ley y Normatividad Aduanera vigentes.

Importaciones definitivas. Es la entrada de mercancías de procedencia extranjera para permanecer en territorio nacional por tiempo ilimitado.

Ingresos por maquila, submaquila y remanufactura. Son los ingresos que obtiene el establecimiento por la fabricación, ensamble u otro tipo de transformación de las materias primas propiedad de terceros radicados en el país o en el extranjero.

Mercancías. Son bienes que se producen con la finalidad de intercambiarse; así cuando se produce algún bien y se vende, adquiere la categoría de mercancía.

País de origen. Es el país donde las mercancías fueron producidas o fabricadas. Se determina con base en las normas de origen establecidas por cada país, generalmente son fundamentadas en dos criterios: a) Bienes producidos totalmente en un país determinado, en caso de que sea únicamente un país para atribuir el origen. b) Transformación sustancial, en el caso de que sean dos o más los países que han tomado parte en la producción de los bienes.

País de último destino conocido. Es el último país, hasta donde se sepa en el momento de la exportación, en el que se entregarán los bienes, independientemente del lugar al que se hayan despachado inicialmente y de que en su camino hacia ese último país hayan estado sometidos o no a transacciones comerciales u otras operaciones que pudieran haber cambiado su situación jurídica.

Personal ocupado total. Corresponde a la suma del personal dependiente de la razón social, del personal no remunerado y del personal suministrado por otra razón social.

Producción bruta total. Es el valor de los bienes y servicios producidos por las unidades económicas, durante el año de estudio, como resultado del ejercicio de sus actividades productivas.

PyMes. Pequeñas y Medianas empresas que tienen un número reducido de empleados y un volumen de facturación moderado.

Registro confidencial. Es la agregación de información que se integra de uno a tres informantes y por lo tanto no puede ser difundido.

Tipo de cambio. Es el monto en moneda nacional de un país que equivale a la unidad monetaria de otro. Para el caso del PEME el tipo de cambio se refiere a la paridad del peso frente al dólar de los Estados Unidos, la cual se aplica diariamente a las transacciones comerciales, con base en la tabla de equivalencias publicada en el Diario Oficial de la Federación.

Valor FOB. Es el valor de venta de las mercancías en su lugar de origen colocadas en frontera o puerto nacional, incluye el valor de transacción de los bienes y el valor de los servicios suministrados para entregarlas en la frontera del país exportador. En español es LAB que significa "Libre a Bordo". No incluye el costo por concepto de fletes y seguros.

Valor de la producción manufacturera de productos elaborados con materias primas propias. Es el valor de los productos elaborados por el establecimiento con materias primas propias ya sea en la propia unidad económica o mediante la contratación de servicios de maquila, durante el mes de referencia valorado a precio de venta.

Anexos

CAPÍTULO 25 PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL T-MEC.

Artículo 25.1: Principios Generales

1. Las Partes, reconociendo el papel fundamental de las PyMEs en el mantenimiento del dinamismo y mejoramiento de la competitividad de sus respectivas economías, deberán fomentar una estrecha cooperación entre las PyMEs de las Partes y cooperarán para promover el crecimiento y empleo de las PyMEs.
2. Las Partes reconocen el papel integral del sector privado en la cooperación en materia de PyME que se instrumentará en este Capítulo.

Artículo 25.2: Cooperación para Incrementar las Oportunidades de Comercio e Inversión para las PyMEs

Con el fin de una cooperación más sólida entre las Partes para mejorar las oportunidades comerciales para las PyMEs, y entre otros esfuerzos, en el contexto de los memorandos de entendimiento que existen entre las Partes respecto a la cooperación de las PyMEs, cada Parte deberá buscar incrementar las oportunidades de comercio e inversión, y en particular deberá:

- (a) promover la cooperación entre la infraestructura de apoyo a pequeños negocios de las Partes, incluidos centros dedicados a las PyMEs, incubadoras y aceleradoras, centros de asistencia a la exportación y otros centros, según sea apropiado, para crear una red internacional para compartir mejores prácticas, intercambiar investigaciones de mercado y promover la participación de las PyMEs en el comercio internacional, así como el crecimiento de negocios en los mercados locales;
- (b) fortalecer su colaboración con las otras Partes en actividades para promover a las PyMEs pertenecientes a grupos sub-representados, incluidas mujeres, pueblos indígenas, jóvenes y minorías, así como *start-ups*, PyMEs agrícolas y rurales, y promover la asociación entre estas PyMEs y su participación en el comercio internacional;
- (c) incrementar su cooperación con las otras Partes para intercambiar información y

mejores prácticas en áreas que incluyen mejorar el acceso de las PyMEs al capital y al crédito, la participación de las PyMEs en oportunidades cubiertas de contratación pública y ayuda a las PyMEs a adaptarse a las cambiantes condiciones del mercado; y

- (d) fomentar la participación en plataformas, como las basadas en la web, para que los empresarios y consejeros comerciales compartan información y mejores prácticas para ayudar a las PyMEs a vincularse con proveedores, compradores y otros socios comerciales potenciales, internacionales.

Artículo 25.3: Intercambio de Información

1. Cada Parte deberá establecer o mantener su propio sitio web gratuito de acceso público que contenga información con respecto a este Tratado, incluyendo:

- (a) el texto de este Tratado;
- (b) un resumen de este Tratado; e
- (c) información diseñada para las PyMEs que contenga:
 - (i) una descripción de las disposiciones de este Tratado que la Parte considere relevantes para las PyMEs; y
 - (ii) cualquier información adicional que sea útil para las PyMEs interesadas en beneficiarse de las oportunidades otorgadas por este Tratado.

2. Cada Parte incluirá en su sitio web enlaces o información mediante vínculo electrónico automático a:

- (a) los sitios web equivalentes de las otras Partes; y
- (b) los sitios web de sus propias agencias gubernamentales y otras entidades correspondientes que provean información que la Parte considere útil para cualquier persona interesada en comerciar, invertir o hacer negocios en el territorio de la Parte.

3. La información descrita en el párrafo 2(b) podrá incluir:

- (a) regulaciones, procedimientos o puntos de contacto aduaneros;
- (b) regulaciones o procedimientos concernientes a los derechos de propiedad intelectual;
- (c) reglamentos técnicos, normas o procesos de evaluación de la conformidad;
- (d) medidas sanitarias o fitosanitarias relacionadas con la importación o exportación;
- (e) regulaciones sobre inversión extranjera;
- (f) procedimientos para el registro de negocios;
- (g) programas de promoción comercial;
- (h) programas de competitividad;
- (i) programas de financiamiento de las PyMEs;
- (j) regulaciones laborales;
- (k) información tributaria;
- (l) información relativa a la entrada temporal de personas de negocios, como se establece en el Artículo 16.5 (Suministro de Información); y
- (m) oportunidades de contratación pública dentro del ámbito de aplicación del Artículo 13.2 (Ámbito de Aplicación).

4. Cada Parte deberá revisar periódicamente la información y los enlaces en el sitio web señalado en los párrafos 1 y 2 para garantizar que la información y los enlaces estén actualizados y correctos.

5. En la medida de lo posible, cada Parte deberá poner a disposición la información de este Artículo en inglés. Cuando esta información esté disponible en otro idioma oficial del Tratado, las Partes procurarán hacer que esta información esté disponible, según sea apropiado.

Artículo 25.4: Comité de Asuntos de PyMEs

1. Las Partes establecen el Comité de Asuntos de PyMEs (Comité PyME), integrado por representantes gubernamentales de cada Parte.
2. El Comité PyME deberá:
 - (a) identificar formas de ayudar a las PyMEs en los territorios de las Partes para aprovechar las oportunidades comerciales resultantes de este Tratado y para fortalecer la competitividad de las PyMEs;
 - (b) identificar y recomendar formas para una mayor cooperación entre las Partes para desarrollar y mejorar las asociaciones entre las PyMEs de las Partes;
 - (c) intercambiar y analizar las experiencias y mejores prácticas de cada Parte para apoyar y asistir a las PyMEs exportadoras con respecto a, entre otros temas, programas de capacitación, educación comercial, financiamiento comercial, misiones comerciales, facilitación del comercio, comercio digital, identificación de socios comerciales en los territorios de las Partes y el establecimiento de buenas credenciales comerciales;
 - (d) desarrollar y promover seminarios, talleres, seminarios web u otras actividades para informar a las PyMEs de los beneficios disponibles para ellas de conformidad con este Tratado;
 - (e) explorar oportunidades para facilitar el trabajo de cada Parte en el desarrollo y mejoramiento del asesoramiento a la exportación, asistencia y programas de capacitación para PyMEs;
 - (f) recomendar información adicional que una Parte pueda incluir en el sitio web referido en el Artículo 25.3 (Intercambio de Información);
 - (g) revisar y coordinar su programa de trabajo con el trabajo de otros comités, grupos de trabajo y cualquier órgano subsidiario establecido bajo el presente Tratado, así como de otros organismos internacionales pertinentes, para evitar la duplicación de programas de trabajo y, para identificar las oportunidades apropiadas de cooperación para mejorar la capacidad de las PyMEs para participar en las oportunidades de comercio e inversión resultantes de este Tratado

- (h) colaborar con e incentivar a los comités, grupos de trabajo y otros órganos subsidiarios establecidos bajo el presente Tratado a considerar los compromisos relacionados con las PyMEs, y las actividades en su trabajo;
- (i) revisar la instrumentación y operación de este Capítulo y las disposiciones relacionadas con las PyMEs dentro del Tratado e informar las conclusiones y hacer recomendaciones a la Comisión que se puedan incluir en el trabajo futuro y en los programas de asistencia a las PyMEs, según sea apropiado;
- (j) facilitar el desarrollo de programas para asistir a las PyMEs a participar e integrarse de manera efectiva en las cadenas de suministro regionales y globales de las Partes;
- (k) promover la participación de las PyMEs en el comercio digital a fin de aprovechar las oportunidades resultantes de este Tratado y acceder rápidamente a nuevos mercados;
- (l) facilitar el intercambio de información sobre programas de educación emprendedora para jóvenes y grupos sub-representados para promover el ambiente emprendedor en los territorios de las Partes;
- (m) presentar anualmente, a menos que las Partes decidan lo contrario, un informe de sus actividades y hacer recomendaciones apropiadas a la Comisión; y
- (n) considerar cualquier otro asunto relacionado con las PyMEs, tal como lo decida el Comité PyME, incluidas las cuestiones planteadas por las PyMEs con respecto a su capacidad de beneficiarse de este Tratado.

3. El Comité PyME se reunirá dentro del plazo de un año a partir de la entrada en vigor del Tratado y, posteriormente, se reunirá anualmente, a menos que las Partes decidan de otra manera.

4. El Comité PyME puede buscar colaborar con expertos y organizaciones donantes internacionales apropiadas para llevar a cabo sus programas y actividades.

Artículo 25.5: Diálogo de PyME

1. El Comité PyME deberá convocar a un Diálogo trilateral sobre las PyMEs

(el Diálogo PyME). El Diálogo PyME podrá incluir al sector privado, empleados, organizaciones no gubernamentales, expertos académicos, propietarios de PyMEs de grupos diversos y sub-representados, y otras partes interesadas de cada Parte.

2. El Comité PyME convocará anualmente al Diálogo PyME, a menos que el Comité decida de otra manera.

3. Los participantes en el Diálogo PyME podrán proporcionar sus puntos de vista al Comité sobre cualquier cuestión dentro del ámbito de aplicación del presente Tratado y sobre la instrumentación y modernización complementaria de este Tratado.

4. Los participantes en el Diálogo PyME podrán proporcionar información técnica, científica u otra información relevante al Comité PyME.

Artículo 25.6: Obligaciones en el Tratado que Benefician a las PyMEs

Las Partes reconocen que, además de las disposiciones de este Capítulo, existen disposiciones en otros Capítulos de este Tratado que buscan mejorar la cooperación entre las Partes en asuntos de PyMEs o que de otro modo puedan ser de beneficio particular para las PyMEs. Estas incluyen:

- (a) Procedimientos de Origen: Artículo 5.18 (Comité de Reglas de Origen y Procedimientos Relacionados con el Origen);
- (b) Contratación Pública: Artículo 13.17 (Garantía de la Integridad de las Prácticas de Contratación); Artículo 13.20 (Facilitación de la Participación de PyMEs) y Artículo 13.21 (Comité de Contratación Pública);
- (c) Comercio Transfronterizo de Servicios: Artículo 15.10 (Pequeñas y Medianas Empresas);
- (d) Comercio Digital: Artículo 19.17 (Servicios Informáticos Interactivos) y Artículo 19.18 (Datos Abiertos Gubernamentales);
- (e) Derechos de Propiedad Intelectual: Artículo 20.14 (Comité de Derechos de Propiedad Intelectual);
- (f) Laboral: Artículo 23.12 (Cooperación);

- (g) Medio Ambiente: Artículo 24.17 (Pesca de Captura Marina Silvestre);
- (h) Competitividad: Artículo 26.1 (Comité de Competitividad de América del Norte)
- (i) Anticorrupción: Artículo 27.5 (Participación del Sector Privado y la Sociedad); y
- (j) Buenas Prácticas Regulatorias. Artículo 28.4 (Consultas Internas, Coordinación y Revisión), Artículo 28.11 (Evaluación del Impacto Regulatorio) y Artículo 28.13 (Revisión Retrospectiva).

Artículo 25.7: No Aplicación de Solución de Controversias

Ninguna Parte podrá recurrir a la solución de controversias conforme al Capítulo 31 (Solución de Controversias) para cualquier asunto que surja de este Capítulo.