



Las pequeñas y medianas empresas mexicanas: 6 decisiones que toman y que elevan los costos de su internacionalización

Acua Popocatl, Raúl Gustavo;¹ Jiménez Bautista, Selene² & Ibarra Zavala, Darío³

¹Profesor investigador Licenciatura en Comercio Internacional, Universidad Autónoma del Estado de México, Centro Universitario Nezahualcóyotl.

²Profesora investigadora Licenciatura en Comercio Internacional, Universidad Autónoma del Estado de México, Centro Universitario Nezahualcóyotl.

³Profesor investigador Licenciatura en Comercio Internacional, Universidad Autónoma del Estado de México, Centro Universitario Nezahualcóyotl.

Información del artículo arbitrado e indexado en Latindex:

Revisión por pares

Fecha de aceptación: Agosto de 2018

Fecha de publicación en línea: Diciembre de 2018

Resumen

En el presente documento se analizan los problemas que las pequeñas y medias empresas mexicanas enfrentan en los siguientes temas: a) Darse de alta ante el Sistema de Administración Tributaria (SAT) con una actividad económica distinta a la real; b) abstenerse de registrarse al padrón sectorial que originalmente les corresponden. c) encomendar las cuestiones legales de la empresa a asesores jurídicos de bajo costo y desempeño. d) evitar invertir en recursos humanos que realicen las funciones administrativas; e) postergar la profesionalización de los directivos de la empresa. Después de revisar cada uno de estos problemas, se analizan sus efectos en los costos de internacionalización de este tipo de empresas.

Palabras claves: pequeña y mediana empresa, internacionalización empresarial.

Abstract

This paper analyses the problems that small and medium-sized Mexican companies face in the following issues : a) Registering themselves in the Tax Administration Office (SAT) performing an economic activity rather different from the real one they perform; b) abstaining from registering to the sectorial list that originally correspond to them. c) entrust the legal issues of the company to legal advisers of low cost and low performance; d) avoiding to invest in human resources that perform efficient administrative functions; e) postpone the professionalization of company managers. After reviewing each of these problems, their effects on the internationalization costs of this type of companies are analyzed.

Key words: mall and medium enterprises, business internationalization.

1. INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) mexicanas se caracterizan por hacer negocios en mercados poco concentrados y poco diferenciados, es decir, en aquellos mercados competitivos, con muchos oferentes y con productos muy parecidos, situación contraria a los mercados oligopólicos concentrados. Dadas sus características, son capaces de abastecer nichos de mercado que como consecuencia de la escala necesaria para su abastecimiento, no es del interés de las grandes empresas cubrir. Son flexibles, en gran medida porque sus activos fijos son mínimos, por lo que adoptar nuevos procesos queda principalmente en manos de sus recursos humanos. Conocen con bastante precisión los recursos locales y los aprovechan, debido a sus limitados recursos financieros no recurren tanto a importaciones como lo hacen las grandes empresas. Al ser de carácter familiar las decisiones en las PyMEs mexicanas tienden a ser más rápidas, y también se han caracterizado por formar alianzas con grandes empresas, las más fructíferas de ellas han sido vía la subcontratación con las grandes empresas y la formación de clústeres especializados en algunas ramas industriales.

La pregunta de investigación que guía al presente artículo es la siguiente ¿Cuáles son las decisiones tomadas por los pequeños y medianos empresarios en México, que pesan significativamente en el camino de sus empresas hacia la internacionalización? Al observar los obstáculos burocráticos que se les presentan a las PyMEs mexicanas en su proceso de inserción en los negocios internacionales, se aprecian una serie de decisiones tomadas por sus dueños o directivos al momento de fundarse, que pueden afectar seriamente los costos de transacción cuando deciden participar en los mercados internacionales, tales decisiones son:

- a) Darse de alta ante el Sistema de Administración Tributaria (SAT) con una actividad económica distinta a la real, para disminuir sus responsabilidades fiscales;
- b) Abstenerse de registrarse al padrón sectorial que originalmente les corresponden.
- c) Pasar por alto las cuestiones legales fundamentales del negocio, y encomendarse a asesores legales de bajo costo y desempeño.
- d) Evitar invertir en recursos humanos que realicen las funciones administrativas relacionadas con las metas de largo plazo de la empresa.
- e) Postergar la profesionalización de los directivos de la empresa.
- f) Priorizar la contratación de servicios aduaneros, de carga o de logística, de bajo costo.

Estas decisiones suelen colocar en desventaja a las PyMEs mexicanas con respecto a sus contrapartes (y rivales) de otros países que tienen mejor estructurados sus metas, objetivos y planes de crecimiento y de internacionalización. Particularmente los trámites aduaneros que enfrentan las pequeñas y medianas empresas en México, tema del presente artículo, son importantes desde el punto de vista de la teoría de los costos de transacción, por la influencia que tienen en los márgenes de ganancia y otros posibles incentivos económicos que este tipo de empresas podrían obtener al participar en los negocios internacionales. En contraparte, realizar una eficiente gestión aduanera, en un ambiente empresarial como el de México, puede contribuir a que las PyMEs obtengan una verdadera venta-

ja competitiva frente a empresas rivales en el mercado nacional, particularmente frente a aquellas que recientemente han decidido incursionar en los mercados internacionales.

Metodología

Para la realización de este trabajo se consultaron a egresados de la carrera en Comercio Internacional de la Universidad Autónoma del Estado de México, que han asesorado a empresas PyMEs en sus procesos burocráticos de exportación e importación, entre estos profesionistas están los siguientes: Lic. Luis Trinidad Cohetero Cohetero funcionario de Corporativo Aduanal de Comercio Express Merino SC (CACEMEX); C. Stephanie López López ejecutiva de cuenta de la agencia aduanal Pascal Hermanos de Veracruz, Lic. Zaira Gómez Sevilla, gestora de la empresa ISTC Corp; Lic. Adam Uriel Acua Sánchez de la empresa Logwin Air + Ocean SA de CV, también se consultaron otros funcionarios a nivel gerencial como la Sra. María Eugenia Hernández Zendejas, Socia fundadora y ejecutiva de la empresa forwarder Estrategia Integral de Comercio Exterior EICE.

2. MARCO TEÓRICO

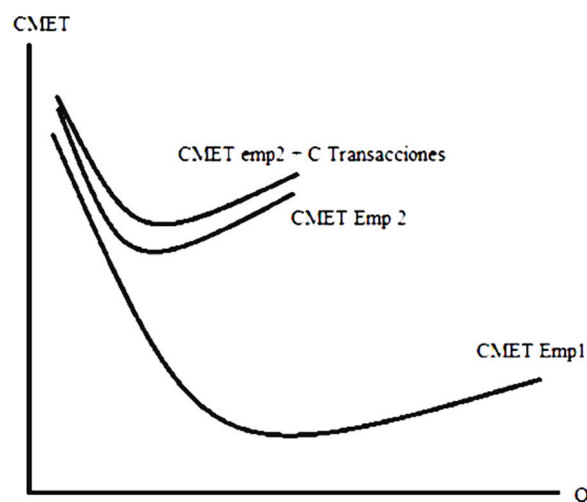
La teoría de costos de transacción aplicada a los negocios internacionales sugiere que las empresas que deciden internacionalizarse enfrentan dos tipos de incertidumbre: la relacionada con el comportamiento y las ambientales (Rindfleisch y Heide, 1997, Williamson, 1985). Las incertidumbres de comportamiento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

Esta teoría, sin embargo, no ha sido aplicada para analizar los costos que enfrentan las empresas en sus etapas tempranas de internacionalización, sobre todo, cuando tienen que lidiar por primera vez con los trámites aduaneros impuestos por las autoridades de su propio país. En el caso de las incertidumbres de comportamiento y ambiental, los teóricos argumentan que las empresas tienen a su disposición el aprendizaje como la principal herramienta para superar tales incertidumbres, pero el aprendizaje supone un costo para las propias empresas. Los errores de decisión enlistados previamente por las PyMEs mexicanas también suponen costos para ellas, superar estos costos conlleva un proceso de aprendizaje que, oneroso como resulta ser, podría ayudarles a anticipar mejor los siguientes pasos que den en su proceso de internacionalización.

Una empresa con grandes volúmenes de importación puede reducir el costo medio –o promedio– total de la mercancía importada. Esto es, el costo unitario podría ser menor para la empresa con altos volúmenes de importación. La empresa pequeña enfrenta una suerte distinta: su tamaño de planta es tal que rápidamente alcanza el costo medio total mínimo y de ahí en adelante sus costos se elevan.

Esta es una de las razones por las que las tiendas locales, “las tiendas de la esquina”, suelen vender a precios mayores que las cadenas comerciales como Walmart.

Gráfica 1. Costos de importación de empresas grandes y pequeñas.



Fuente: Elaboración propia.

En adición a lo anterior, los costos de transacción señalados previamente implican un costo aún mayor por cada producto importado. Esto implica un desplazamiento de su curva de costos hacia arriba, lo que implica que cada producto importado presenta un mayor costo. Lo anterior se puede ver en la gráfica 1.

El eje de las ordenadas muestra el costo medio total, es decir, el costo total por artículo importado. El eje de las abscisas muestra la cantidad importada. La curva que desciende rápidamente y luego sube corresponde a la empresa grande: el costo por pieza se reduce dramáticamente cuando se incrementa el volumen importado; alcanza un mínimo y luego sube. Las otras curvas corresponden a los costos de una empresa pequeña, la primera, sin los costos de transacción derivados del desconocimiento del proceso de importación; la segunda, cuando se incluyen.

Como se observa, la empresa pequeña enfrenta mayores costos y, consecuentemente, debe vender a precios más altos que la empresa grande. De este modo, la segunda tiene más margen de maniobra para poder bajar precios e inclusive podría tener el poder para desplazar del mercado a las empresas pequeñas tan sólo fijando un precio por debajo del costo mínimo de la empresa pequeña.

El efecto inequívoco de lo anterior es que las empresas pequeñas enfrentan mayores obstáculos para importar y, consecuentemente, para competir contra empresas grandes.

3. MÉTODO

Para la elaboración del presente artículo se entrevistaron a 6 especialistas en trámites aduaneros llevados a cabo por PyMEs mexicanas y a la directora de una agencia de carga llamada Estrategia Integral (www.eice.com.mx) los cuales nos dieron valiosos datos sobre la forma de proceder por parte de estas empresas en sus primeras incursiones en el comercio internacional. Además se consultaron datos de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE, 2015).

4. RESULTADOS

A continuación se analizan una por una, las 6 decisiones que aplican las oportunidades de negocio para las PyMEs mexicanas.

a) Darse de alta ante el Sistema de Administración Tributaria (SAT) con una actividad económica distinta a la real

La informalidad de los negocios que se presenta con frecuencia en México, hace creer a los directivos fundadores de las PyMEs que tal informalidad puede ser aplicada en la apertura de sus negocios, con el fin de pagar menos impuestos, una actitud que se ha vuelto costumbre por parte de los pequeños empresarios consiste en registrarse ante las autoridades hacendarias bajo una modalidad de negocios distinta a la real, con el fin de ahorrarse impuestos, pero no consideran las consecuencias en el largo plazo de esa decisión, sobre todo cuando aspiran a hacer negocios internacionales vía la importación y/o exportación.

En México, la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE, 2015) reveló que para el caso de las PyMEs, el principal problema que se observa es el exceso de trámites e impuestos altos que se deben pagar originalmente, y la competencia con empresas informales.

El empresario fundador de la PyME señala que no hace crecer su negocio porque le preocupa el tema de los impuestos. Pagar más impuestos y complicar la parte administrativa de la empresa detiene su crecimiento. Esto supera en mención a otros problemas, como la inseguridad, la falta de crédito y la baja demanda de sus productos. Aún resulta preocupante que el 21.4 % de las PyMEs no lleve a cabo registros contables, ya que esto dificulta su eficiente administración.

Por otro lado, de las que lo llevan, el 25.5 % todavía utiliza registros en cuadernos y sólo el 48.2 % contrata un profesional para esta tarea.

b) Abstenerse de registrarse al padrón sectorial que originalmente les corresponden

Las PyMEs en México deben estar registradas en programas específicos o sectoriales que les permitan realizar sus operaciones en el caso de la importación.¹ Por ley todas las empresas que deci-

¹ La ley indica que para los siguientes productos será necesario estar inscrito en el padrón de importadores de sectores específicos.

dan importar mercancías al territorio nacional deben de estar oficialmente incorporados al padrón general de importadores si desean estar facultados para realizar sus operaciones de comercio, y tales regulaciones están directamente relacionadas con el tipo de producto que desean importa.

Un ejemplo es un caso real presentado por la Butterfly México, cuyo fundador es un jugador profesional de Ping Pong que ha representado a nuestro país en distintas competiciones internacionales y que ahora es entrenador de esta disciplina, Milton García es su nombre real y su empresa importa de China ropa deportiva además de los implementos deportivos (raquetas y pelotas, mesas y redes), para el caso de la ropa deportiva es menester que su negocio deba estar inscrito en el padrón sectorial (si su deseo fuera exportar esta ropa, su negocio debería estar inscrito en ambos padrones), tratándose de otro tipo de negocios, como las farmacias que importan medicamentos, se requiere que las mercancías cumplan con las normas oficiales mexicanas (NOM).

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

Generalmente, las PyMEs desconocen el procedimiento que deben seguir para inscribirse en el padrón y delegan esta responsabilidad a las empresas que contratan para realizar sus exportaciones y/o importaciones, cuando se está a punto de cumplir con este requisito, es cuando el asesor legal descubre que el dueño de la empresa no se dio de alta ante el SAT con el tipo de negocio con el que desea inscribirse al padrón (ver decisión a.), y es cuando se deben modificar varios asuntos legales de la empresa que al final terminan siendo más gastos y más pérdida de tiempo para el negocio de la empresa.

1. Productos químicos.
2. Radiactivos y Nucleares.
3. Precursores Químicos y químicos esenciales.
4. Armas de fuego y sus partes, refacciones, accesorios y municiones.
5. Explosivos y material relacionado con explosivos.
6. Sustancias químicas, materiales para usos pirotécnicos y artificios relacionados con el empleo de explosivos.
7. Las demás armas y accesorios. Armas blancas y accesorios. Explosores.
8. Máquinas, aparatos, dispositivos y artefactos, relacionados con armas y otros.
9. Cigarros.
10. Calzado.
11. Textil y Confección.
12. Alcohol Etilico.
13. Hidrocarburos.

Fuente: http://www.sat.gob.mx/aduanas/tramites_autorizaciones/guia_padrones/Paginas/inscripcion_pise.aspx

c) **Pasar por alto las cuestiones legales fundamentales del negocio, y encomendarlas a asesores legales de bajo costo y desempeño**

La integración de las PyMEs con otras empresas resulta fundamental para el desarrollo de éstas, según la ENAPROCE (2015), sólo el 2.2 % de las pequeñas y el 5.6 % de las medianas empresas participa en alguna cadena de valor. La causa principal es la falta de información, seguida de los bajos precios exigidos como requisito fundamental para ingresar a la cadena de suministro, el financiamiento, la escala de producción y la calidad. Si se desea insertar a las PyMEs mexicanas en las cadenas de valor, nacionales o internacionales, es necesaria la orientación de las mismas, con información clara y fácil de comprender.

Los dueños o directivos de las PyMEs argumentan, para justificar su escaso conocimiento sobre los procedimientos por cumplir en el ámbito de los trámites y asuntos legales internacionales relacionados con sus negocios que los especialistas son los ejecutivos de las empresas o agencias aduaneras o forwarders contratados y que ellos, los directivos o dueños de las empresas no tienen porque estar familiarizados o involucrarse a fondo sobre las características del proceso aduanero, por su parte otros directivos de las PyMEs que procuran involucrarse en el entendimiento del proceso, no obstante, suelen dejar de poner atención por falta de tiempo para seguir conociendo los pormenores de los procedimientos. La mayoría argumenta que para eso hacen el sacrificio de contratar los servicios de los especialistas, asumiendo los costos económicos de cumplir con estos compromisos.

Como se ha mencionado en decisiones anteriores, depende por entero de la voluntad del empresario de la PyME involucrarse para entender a cabalidad los procedimientos relacionados con los negocios internacionales. Un factor que los desfavorece es que no cuentan con un departamento de tráfico, logística, comercio, etc. No debemos descuidar en el análisis que todas estas adversidades forman parte de un tema que de fondo es económico y que la mayoría de los empresarios no pueden contemplar, sin embargo, es contraproducente porque si deben pagar por esto a los agentes aduanales o empresas de carga que contratan, y por desconocimiento terminan pagando costos elevados.

d) **Evitar invertir en recursos humanos que realicen las funciones administrativas relacionadas con las metas de largo plazo de la empresa**

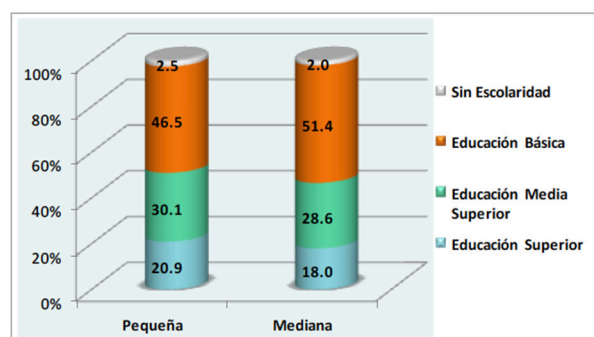
Según el INEGI, las PyMEs aportan en México el 52 % de Producto Interno Bruto y dan el 72 % del empleo en el país (Proméxico, 2016), haciendo uso de este dato y los arrojados por la ENAPROCE 2015, el 54.29 % de los empleados en México trabajan en una micro empresa, el 9.72 % en una pequeña y el 9.92 % en una mediana empresa. Lo que deja clara la importancia de las PyMEs en México, si las grandes empresas solo acaparan al 28 % de los empleados totales del país, sería caótica una situación en la que desaparecieran las PyMEs. Cabe resaltar que en la actualidad el 54.29 % de los empleados están en microempresas, de las cuales se ha resaltado ya que son una alternativa al desempleo, son extremadamente vulnerables y su tiempo de sobrevivencia es muy pequeño, no mayor a dos años. Es esta la preocupación más importante para

la economía mexicana respecto a las PyMEs, son necesarias para que sigan absorbiendo población económicamente activa y no se profundice el desempleo.

Las PyMEs ocupan personal de todos los grados de instrucción, siendo el grueso la educación básica. Para el caso de la pequeña empresa, el 2.5 % de su personal no posee escolaridad, el 46.5 % básica, el 30.1 % media superior y un 20.9 % de educación superior. En la mediana empresa, el 2 % no posee escolaridad, el 51.4 % educación básica, 28.6 % bachillerato y 18 % educación superior (datos del INEGI-ENAPROCE, 2015).

Como es observable, las PyMEs también ocupan personal calificado, rompiendo ya con la antigua característica de solo ocupar personal con educación básica. Más allá, las pequeñas y mediana empresas tienen programas de capacitación constante, el 55.8 % de las pequeñas y el 73.7 % de las medianas empresas capacitan a su personal, la mayoría de ellas en el sector servicios (20.9 %) y las manufacturas (13.3 %).

Gráfica 1. Grado de escolaridad en Pymes mexicanas (2015).



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

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

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

e) Postergar la profesionalización de los directivos de la empresa

Las personas que representan a estas pequeñas empresas no tienen el conocimiento para el tipo de operaciones que el comercio exterior les demanda, y cuando se ven en la necesidad de aprender

lo ven muy complicado. Por esa razón muchos prefieren dejar toda la operación a los agentes aduanales, o pagar incluso a un asesor externo por estas actividades, los directivos suelen limitarse ellos mismos con falta de información, muchas veces no comprenden por qué se deben de realizar muchos trámites (alta en el SAT, inscripción en el padrón, elaboración de cartas para el despacho aduanero, transporte utilizado para el envío del producto, etc).

Las PyMEs mexicanas tienen como una de sus características empresariales básicas que son organizaciones económicas que están recién en proceso de internacionalización, internacionalización que les demanda una buena parte de sus recursos, esto propicia que sean pocos los recursos que les quedan para que sus dueños se preparen más y afronten por ellos mismos, con la cantidad mínima de intermediarios posibles, el desafío de prepararse más para asumir responsabilidades de comercio internacional.

Cabe aclarar que la profesionalización de los empresarios de las PyMEs les servirá también en un corto plazo para poder cabildar con el gobierno mexicano para que negocie a su favor sus preferencias en las rondas de actualización de las comerciales internacionales, sin embargo, ya que el libre comercio les aporta a las PyMEs un abanico de beneficios que pueden ser resumidos en los siguientes:

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

Avance en las condiciones de negocios y posibilidades de estabilidad en los mismos: Los acuerdos de libre comercio otorgan estabilidad y predictibilidad a las normas en las que se basan las relaciones comerciales entre los países firmantes, e idealmente se espera que los indicadores económicos (como la inflación, el tipo de cambio, los salarios, etc) tiendan a aproximarse a los niveles internacionales, los cuales en la mayoría de las ocasiones suelen ser inferiores con respecto a los que se presentan en las economías nacionales, particularmente en los países menos industrializados.

Disminución de los costos de los insumos: los acuerdos comerciales conducen al establecimiento de normas que mejoran los términos comerciales entre dos países y promueven el funcionamiento eficiente, transparente y ágil de las aduanas. La disminución en la burocracia que fomentan los acuerdos comerciales se traduce en una baja del costo operativo para las PyMEs exportadoras.

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

f) Priorizar la contratación de servicios aduaneros, de carga o de logística, de bajo costo

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

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

5. CONCLUSIONES

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

desarticulada, en la mayoría de los casos haciendo esfuerzos por su cuenta; y no existe, generalmente, un plan de acción que, en el mejor de los casos, vaya más allá de un período político de corto plazo.

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

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

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

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

REFERENCIAS

- Acua, Gustavo; Bautista, Selene; Ibarra, Dario (2016). El Tratado Transpacífico. Teoría y Política. Laboratorio de Análisis Económico y Social. México D.F.
- Asia-Pacific Economic Cooperation, APEC. (2015). Small and medium Enterprises. <http://www.apec.org/Groups/SOM-Steering-Committee-on-Economic-and-Technical-Cooperation/Working-Groups/Small-and-Medium-Enterprises.aspx>
- Blyde, J, A Graziano and C Volpe Martincus (2013). Economic Integration Agreements and Production Fragmentation: Evidence on the Extensive Margin. Inter-American Development Bank, unpublished document. Washington, DC.
- Bouwen, P. (2004). Exchanging access goods for access: A comparative study of business lobbying in the European Union institutions. *European Journal of Political Research*, 43(3), 337-369.
- Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), 2004. The Lisbon Objective: Challenges Facing Industrial SMEs in an Enlarged Europe. *Policy Paper*, 10. Recuperado de <http://www.bdi-online.de/dokumente/positionspapierlissabonnengl.pdf>.
- Cámara de Diputados de México (2017). Ley de Comercio Exterior, <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lce.htm>
- Congressional Research Service, CRS. (2015). The Trans-Pacific Partnership (TPP) Negotiations and Issues for Congress, Washington DC.
- Diehl, Paul F. (Ed.) 2005. The Politics of Global Governance. International Organizations in an Interdependent World, Boulder Colo.: Lynne Rienner.
- Dür, A., & Mateo, G. (2014). "Public opinion and interest group influence: how citizen groups derailed the Anti-Counterfeiting Trade Agreement. *Journal of European Public Policy*, 21(8), 1199-1217.
- Dür, A., & Mateo, G. (2013). Gaining access or going public? Interest group strategies in five European countries. *European Journal of Political Research*, 52(5), 660-686.
- Dür, A., & Mateo, G. (2012). Who lobbies the European Union? National interest groups in a multilevel polity. *Journal of European public policy*, 19(7), 969-987.
- Erramilli, M.K. & Rao, C.P. (1993). Service Firms' International Entry-Mode Choice: A Modified Transaction-Cost Analysis Approach. *Journal of Marketing*, 57(3), 19-38.
- Etemad, Hamid, (2004). Internationalization of small and medium-sized enterprises: A Grounded Theoretical Framework and an Overview. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 21; Part 1.
- Fliess Barbara, (2006). The Role of Trade Barriers in SME Internationalisation. *OECD Trade Policy Working Paper* 45.
- Frieden, J. A. (1999). Actors and preferences in international relations. Strategic choice and international relations, 39-76.
- Gatignon, H. & Anderson, E. (1988), The Multinational Corporation's Degree of Control over Foreign Subsidiaries: An Empirical Test of a Transaction Cost Explanation. *Journal of Law, Economics & Organization*, 4, 305-336.
- Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains". *Review of international political economy*, 12(1), 78-104.
- Goh, Mark, (2002). Issues Facing Asian SMEs and their Supply Chains. En *Asian Cases on Supply Chain Management for SME*. ed. By Dr. Mark Goh, Asia Productivity Organization, Tokyo. p. 40.
- Hayakawa, K y N Yamashita (2011). The Role of Preferential Trade Agreements (PTAs) en Facilitating Global Production Networks, *IDE Discussion paper* 280.
- Krist, William (2013) "The Transpacific partnership negotiations: getting to an agreement". Woodrow Wilson International Center for Scholars. Washington DC.
- Milner, H. V. (1999). The political economy of international trade. *Annual Review of Political Science*, 2(1), 91-114.
- Milner, H. V. (1997). *Interests, institutions, and information: Domestic politics and international relations*. Princeton University Press.
- Moini, A.H. (1997). Barriers inhibiting export performance of small and medium-sized firms. *Journal of Global Marketing*, 10, 84.
- Moravcsik, Andrew. (1997). Taking Preferences Seriously: A Liberal Theory of International Politics. *International Organization* 51 (4), 513-553.
- OECD (2006), Background Draft Report of the OECD-APEC Joint Project on "Removing Barriers to SME Access to International Markets". CFE/SME (2006)9/REV2, Paris.
- Olsen, Johan P. (1997). *El Redescubrimiento de las Instituciones. La Base Organizativa de la Política. Nuevas Lecturas de Política y Gobierno*. Fondo de Cultura Económica, primera edición, México D.F.
- Onuf, Nicholas. (2002) Institutions, Intentions and International Relations. *Review of International Studies* (28), 211-228.
- Rasmussen, A., Carroll, B. J., & Lowery, D. (2014). Representatives of the public? Public opinion and interest group activity. *European Journal of Political Research*, 53(2), 250-268.
- Requena-Silvente, Francisco (2005). The decision to enter and exit foreign markets: Evidence from U.K. SMEs. *Small Business Economics* 25, 237-253, 239.
- Trampusch, C. (2014). Why preferences and institutions change: A systematic process analysis of credit rating in Germany. *European Journal of Political Research*, 53(2), 328-344.
- Rindfleisch, A. y Heide, J.B. (1997), Transaction Cost Analysis: Past, Present, and Future Applications. *Journal of Marketing*, 61, 30-54
- Traxler, F. (2005). Firm size; SMEs and business associations: A European Comparison. Small and medium sized enterprises and Business Interest Organisations in the European Union, 300.
- Vogel, S. K. (1999). When interests are not preferences: The cautionary tale of Japanese consumers. *Comparative Politics*, 187-207.
- Williamson, O.E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York, The Free Press.
- Whyte, Garth. (2005). Should SMEs be at the International Policy Table? Lessons learned in North America. Presentado en Congreso Internacional de PyMEs 2005.
- Woll, C. (2009). Firm interests: How governments shape business lobbying on global trade. Cornell University Press.