



TMEC: Un impulso para las PYMES

Marely Miguel Rodríguez^a
Daniel Arturo Romero León^b

Resumen – En este artículo se destaca la importancia de dos aspectos esenciales para la economía del mundo, el comercio exterior y las PYMES, que individualmente ya juegan un papel trascendental pero en conjunto significan un área de oportunidad para aquellos que han sabido aprovecharlas. Por esta razón, es de esperarse que los países busquen estrategias para facilitar que estas empresas tengan un mejor acceso a herramientas que los lleven a alcanzar la internacionalización, y si bien es cierto el TMEC no es el primer tratado que suma entre sus líneas prioritarias a las pymes, no obstante siendo el tratado con mayor impacto para México resulta interesante analizar y apreciar cuán realista y conveniente resulta su implementación para las pymes.

Palabras clave – TMEC, Comercio exterior, Pymes, México, Estados Unidos, Canadá, Exportaciones.

Abstract – This article highlights the importance of two essential aspects for the world's economy, foreign trade, and SMEs, which individually already play a transcendental role but together mean an area of opportunity for those who have known how to take advantage of them. For this reason, it is expected that countries will seek strategies to facilitate that these companies have better access to tools that lead them to achieve internationalization, and although it is true that the USMCA is not the first treaty that adds SMEs among its priority lines, nevertheless being the treaty with the greatest impact for Mexico it is interesting to analyze and appreciate how realistic and convenient its implementation is for SMEs.

Keywords – USMCA, Foreign trade, SMES, Mexico, United States, Canada, Exports.

CÓMO CITAR HOW TO CITE:

Miguel-Rodríguez, M., & Romero-León, D. A. (2023). TMEC: Un impulso para las PYMES. *Interconectando Saberes*, (15), 183-190.
<https://doi.org/10.25009/is.v0i15.2784>

Recibido: 6 de enero de 2023
Aceptado: 8 de marzo de 2023
Publicado: 21 de marzo de 2023

^a Universidad Veracruzana, México. E-mail: marelymiguel25@gmail.com

^b Universidad Veracruzana, México. E-mail: daromero@uv.mx



INTRODUCCIÓN

El comercio exterior históricamente ha brindado muchas ventajas tanto para los países, las empresas y la población, por parte de los países algunos de sus beneficios son a través de los impuestos comerciales, un mayor aprovechamiento de los recursos, fomenta la inversión tanto externa como interna y se ve un beneficio en su balanza comercial; ciertamente las empresas comparten algunos de estos beneficios como lo es lo referente al aumento de la inversión, les permite ampliar sus mercados y diversificar el riesgo, pues no dependerán de un solo país; para la población muchos de sus beneficios vienen derivados de los antes mencionados, pues al existir una economía abierta se fomenta la competencia lo que se traduce a que las empresas buscarán ofrecer mejores productos, además existe mayor variedad de bienes y servicios lo que abre la oportunidad de elegir los que mejor se adapten a cada consumidor.

Una manera de definir las relaciones internacionales es a través del término “integración económica” que en palabras simples se refiere a la búsqueda de dos o más países por disminuir o eliminar las trabas al comercio. Un ejemplo claro de integración económica es el TMEC, donde podemos ver el primer grado, es decir, la zona de libre comercio, el cual permite que los países integrantes puedan vender entre sí sus bienes y servicios sin que existan medidas proteccionistas.

De esta forma, la zona de libre comercio otorgada por el TMEC, permite que siempre y cuando se cumplan con los requerimientos, cualquier persona física o moral puede participar en las exportaciones de los países norteamericanos, y es aquí donde las PYMES toman protagonismo, pues sin lugar a duda las Pequeñas y Medianas Empresas se han vuelto una columna

fundamental en el desarrollo de las economías del mundo, representando así el 90% de las empresas y el 50% del PIB a nivel global, además de que generan entre el 60% y 70% del empleo, tienen un aporte importante en los procesos productivos, en la comercialización y un fácil grado adaptación en las nuevas tecnologías.

Por lo anterior, el objetivo central de esta investigación es describir el contexto actual de las pymes frente a la actualización del tratado de libre comercio de Norteamérica y como este nuevo enfoque brinda un panorama alentador para aquellos emprendedores que desean ir más allá de sus fronteras.

METODOLOGÍA

La presente investigación se realizó a través de un enfoque cualitativo documental de carácter informativo, debido a que se elaboró con base en la consulta y recolección de información de documentos y publicaciones tales como informes, declaraciones, estudios y reportes.

De manera contextual para comprender el situación actual de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) pertenecientes a los países sujetos a análisis en primera instancia se indago a través de informes presentados por las respectivas páginas de instituciones oficiales, de esta manera se consultó para el caso de México los datos del censo 2019 presentados por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2019), para Estados Unidos el informe elaborado por la U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION, donde se responden cuestionamientos específicos sobre las PYMES (SBA, 2021), además se accedió al informe del Innovation, Science And Economic Development Canada (ISED, 2020) del gobierno canadiense, en el cual, de manera

detallada se presentan las estadísticas referentes al sector empresarial PYME.

De la misma manera, se revisaron las modificaciones o adecuaciones del tratado de libre comercio de México, Estados Unidos y Canadá (TMEC) frente al tratado anterior (TLCAN), con la intención de identificar los beneficios a los cuales las PYMES pueden acceder, así como las declaraciones emitidas por la Secretaría de Economía sobre las actualizaciones en la implementación de dicho tratado, específicamente en lo referente a las PYMES.

Así mismo, a manera de apoyo se utilizan 2 estudios, el primero elaborado por FEDEX y Morning Consult (2021) enfocado en conocer la percepción de las PYMES frente a la actualización del tratado donde se reconoce su importancia y la necesidad por impulsar su desarrollo; el segundo presentado por la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO, 2021) donde se tomaron datos referentes a los retos que enfrentan al intentar exportar.

Finalmente, a través del reporte elaborado por Policy Department, Directorate-General for External Policies se busca resaltar las principales barreras a las que se enfrenta una PYME en comparación a las grandes empresas para comenzar o continuar con su proceso de internacionalización.

PANORAMA DE LAS PYMES NORTEAMERICANAS

Particularmente, en Estados Unidos de acuerdo con la U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION (SBA, 2021), existen más de 30 millones de PYMES, comprendiendo el 99.9% de todas las empresas y generando alrededor del 60% de los empleos netos. En Canadá existen 1.2 millones de pequeñas empresas y 22,905 medianas empresas, sumando un total de 99.8%

y empleando el 88.5% de la fuerza laboral privada. (ISED, 2020)

Para el caso de México, las cifras no son muy diferentes, acorde al INEGI (2019) las micro, pequeñas y medianas empresas representaban el 99.8% de todos los negocios en el país, las microempresas empleando el 37.2% y las pequeñas y medianas empresas el 30.7% de la población ocupada.

En consecuencia, no es sorpresa que los tres países hayan buscado enfocar sus estrategias e iniciativas en impulsar este tipo de empresas cosa que se vio reflejada con la llegada del TMEC, donde a diferencia del tratado anterior, se le dedica un capítulo completo a las PYMES, pues como se hizo mención en la tercera ronda de negociaciones del TLCAN, incluir un capítulo específicamente para ellas reconoce su contribución en las tres economías, lo que a su vez significa para las PYMES un apoyo en su crecimiento y desarrollo, buscando también beneficiarlas con el acuerdo. (Secretaría de Economía, 2017)

RELACIÓN TRILATERAL DE MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ RESPECTO A LAS PYMES

Como es bien sabido la relación comercial entre México, Estados Unidos y Canadá se remonta desde el inicio de las tres naciones y aunque no todo ha sido color de rosa, en la actualidad podemos hablar de una relación madura e integral, pues tanto México como Canadá no solo son países vecinos de Estados Unidos, compartiendo 3,000 y 8,800 kilómetros de frontera respectivamente, sino que los tres países económicamente están interconectados, pues ocupan los primeros puestos como socios comerciales y estratégicos.

Y ciertamente, aunque la relación de Canadá y México es intensa, posicionando así a México como el quinto socio comercial y a Canadá como el tercero (Descartes, s.f.); se ve ligeramente permeada por la constante competencia para acceder al mercado estadounidense.

Para Estados Unidos, México suele estar rotando entre los primeros 3 puestos de sus socios comerciales, pero hasta abril de este año se postró en el primer lugar dejando a China y Canadá abajo (Usla y Cantú, 2022), sin embargo, en el caso de México, su vecino del norte siempre ha mantenido la “corona” como su principal socio comercial.

Hablando específicamente de las transacciones de cada país a través de las PYMES, más de 52,000 pequeñas y medianas empresas estadounidenses exportaron bienes a México, dando un total de \$82,000 millones de dólares y alrededor de 87,000 exportaron bienes a Canadá resultando en 59,000 millones de dólares (Office of the United States Trade Representative, [USTR] 2022). Así mismo, en 2019 más de 48,700 PYMES canadienses realizaron exportaciones, Estados Unidos como su primer importador y México como el quinto. (ISED, 2020)

Por otro lado, de acuerdo con la Cámara de Comercio Guadalajara (2022) solo 40 mil PYMES mexicanas exportan sus productos, que a comparación de los datos de los otros dos países norteamericanos a simple vista se podría decir que la cifra no varía de manera significativa, en especial con Canadá, sin embargo México es el único en esta comparativa que su foco de interés y principal destino está dirigido a Estados Unidos.

¿EN QUÉ BENEFICIA EL TMEC A LAS PYMES?

En el tema de las PYMES, la actualización de tratado mayormente se ve reflejado en la creación del capítulo 25, denominado Pequeñas y Medianas Empresas en donde se abordan diversos temas en beneficio a estas, puesto que al igual que en el TLCAN, se establece un comité de PYMES, el cual estará integrado por representantes gubernamentales de cada país perteneciente al tratado, esto con la finalidad de identificar áreas de oportunidad, promover la cooperación, apoyar a las PYMES interesadas en exportar y en mejorar el asesoramiento, entre otras actividades.

Además, dicho comité debe convocar a un diálogo de manera trimestral donde se abordarán las necesidades específicas que se puedan llegar a presentar, por lo que deberán asistir personal del sector público y privado, ONG, propietarios de PYMES y demás interesados. (Secretaría de Economía, 2020)

Así mismo, según lo descrito por la Secretaría de Economía (2021) cada país deberá desarrollar un sitio web público donde se comparta información relativa al financiamiento de estas empresas y a incrementar su internacionalización consolidando un sistema emprendedor, a través de la creación de la “Red de consejeros Pyme”, lo que les permitirá a los emprendedores acceder a toda la información que necesiten para poder comenzar su plan y proceso de internacionalización.

No obstante, el capítulo 25 no es el único que alberga temas en beneficio a las PYMES, puesto que podemos encontrar dentro de otros capítulos, artículos en donde se reconoce su participación y se establecen medidas en pro de su desarrollo y crecimiento, como por ejemplo el artículo 5.18 sobre procedimientos de origen, el cual

se ha modificado para que las certificaciones de origen sean un proceso menos complejo, así como incluir la posibilidad de orientar a las pymes dentro del mismo; el artículo 15.10 en relación al comercio transfronterizo de servicios el cual busca contribuir en su desarrollo en el sector además de protegerlas de la inequidad de responsabilidades.

El artículo 19.17 y 19.18 en cuanto a comercio digital donde a través de servicios informáticos y datos abiertos gubernamentales se busca crear y mejorar las oportunidades comerciales, principalmente con las PYMES; la anticorrupción abordada en el artículo 27.5 con el fin de crear medidas que permitan identificar la corrupción en las prácticas del comercio internacional y la asistencia a empresas afectadas por actos de cohecho.

Y así como estos artículos existen otros enfocados en temáticas igualmente importantes como el medio ambiente, la propiedad intelectual, el ámbito laboral, la contratación pública, etc., lo cual le permite a las pequeñas y medianas empresas desenvolverse en un ambiente de mayor certidumbre que en el mejor de los casos puede ser el último “empujón” que necesitan para adentrarse a los mercados foráneos.

¿CÓMO SE SIENTEN LAS PYMES CON EL TMEC?

Como se ha mencionado, en los tres países pertenecientes al TMEC predominan las pequeñas y medianas empresas razón por la cual fue relevante reconocerlas en dicho tratado, pero al conocer los datos respecto a sus exportaciones surgen cuestionamientos sobre el por qué aún son pocas las empresas que deciden introducirse al comercio internacional, en especial con las PYMES mexicanas.

En los últimos dos años se han realizado diversos estudios para poder conocer cómo se sienten las PYMES respecto al tema del TMEC o sobre exportar en sí mismo, pero para efectos de este artículo se están considerando únicamente dos investigaciones, la primera denominada Índice Comercial 2021 elaborado por FEDEX y Morning Consult (2021) en los países norteamericanos, en donde nos menciona que las pymes en dichas regiones ven de manera positiva el extenderse a otros mercados y que el aumento del comercio entre ellos mejorará la economía, por lo que permite deducir que las PYMES de Norteamérica se sienten confiadas respecto al futuro del TMEC.

La segunda investigación es el estudio sobre ventas online de Pymes realizado por la AMVO (2021), donde señala que únicamente 1 de cada 10 pymes mexicanas realizan exportaciones, además resaltan que entre sus obstáculos para hacerlo recaen la logística, los aranceles y las aduanas.

LIMITANTES PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES

A pesar de que los pequeños emprendedores reconocen las ventajas de exportar y los beneficios que el TMEC les puede generar, aún son pocos los que deciden internacionalizarse, lo que genera la siguiente interrogante ¿Qué detiene a los pequeños emprendedores de ir más allá de su mercado nacional? Pues resulta discordante que tales ventajas no puedan ser aprovechadas.

Y aunque se debe reconocer que todas las empresas enfrentan obstáculos al buscar la internacionalización, como lo pueden ser aprender procedimientos administrativos y gubernamentales del país al que buscan acceder o identificar los correctos canales de

distribución, para las PYMES estos obstáculos tienen mayor peso, esto debido a que cuentan con recursos limitados y por si no fuera poco, en los países en desarrollo o emergentes el entorno es aún más complejo pues existe una enorme brecha de productividad y un acceso limitado a la financiación en comparación a los países desarrollados, además de que suelen carecer de personal calificado para todo lo relacionado al proceso de exportación, por lo que estas barreras no sólo ralentizan su proceso de internacionalización si no que pueden incluso disuadirlas.

El Policy Department, Directorate-General for External Policies, elaboró un informe denominado Challenges and concerns for small and medium-sized enterprises (SMEs) doing business in third countries (2021) donde clasifica los obstáculos como internos y externos, lo cuales a su vez pueden variar dependiendo si la PYME ya se internacionalizó o está en proceso de hacerlo.

Para las empresas que aún no se internacionalizan las principales barreras internas recaen en: las barreras de la información, que según la OCDE (2009) pueden presentarse por la dificultad de acceder a fuentes de información confiables de mercados extranjeros; la dificultad para gestionar recursos humanos, pues al intentar adentrarse al mercado internacional sus actividades pueden verse limitadas además de que pueden llegar a resultar abrumadoras por falta de experiencia en los trámites y documentación; las barreras financieras ya que las pymes en ocasiones no cuentan con el financiamiento o los recursos necesarios para adentrarse a un nuevo mercado ni para adaptar sus estrategias mercadológicas.

En cuanto a sus barreras externas, en primer lugar se encuentra la competencia, pues temen que su ventaja competitiva se pierda al ingresar a un mercado donde la competencia no solo será con nuevas empresas locales sino que también con las grandes multinacionales, volviendo el escenario aún más intenso; el desconocimiento de burocracia y papeleo, ya que pueden tener dificultad para gestionar la documentación aduanera y demás operaciones de exportación; las barreras gubernamentales, muchas veces orientado a el gobierno local por la falta de incentivos hacia las PYMES para participar en las cadenas de valor global, lo que les permitiría costos más bajos, ampliar su negocio y productividad.

Para el caso de aquellas empresas que logran superar todos estos obstáculos, se podría creer que la complejidad se va reduciendo, sin embargo las PYMES que ya participan en el comercio internacional se deben enfrentar a nuevas dificultades, en este caso al momento de aplicar un tratado de libre comercio (TLC), pues si bien es cierto que un TLC brinda la posibilidad de reducir o eliminar las tasas arancelarias a través de las reglas de origen, la falta de consistencia en conjunto con la carga administrativa y sus altos costos para cumplir con los requisitos aduaneros termina siendo rentable aplicarlas únicamente si las ganancias son mayores.

Además, el gestionar empleados extranjeros puede resultar complejo si no se cuenta con empleados altamente cualificados, tomando en cuenta las diferencias culturales y lingüísticas entre el país de la PYME y el país extranjero, lo que puede permear la comunicación y confianza.

CONCLUSIÓN

Tomando en cuenta lo anterior parecen contradictorias las opiniones de las PYMES con respecto a los datos referente a las exportaciones, pues a pesar de los obvios beneficios los riesgos y desafíos son mayores para estas empresas, como lo pueden ser las barreras comerciales, el desconocimiento del tema, la dificultad para adquirir financiamiento o muchas veces el entorpecimiento en el proceso de pagos, por mencionar algunas. (Chamber Technology Engagement Center, [C_TEC] 2020). Y por si no fueran ya suficientes retos, en los países en desarrollo o emergentes como es el caso de México, el grado de dificultad se intensifica pues se deben enfrentar además a la burocracia excesiva, las asimetrías de información y en general procesos que no se adecuan a sus necesidades.

No se puede negar que el TMEC representa un gran paso en la vida de los pequeños y medianos emprendedores, sin embargo tanto Canadá, Estados Unidos y México tienen mucho potencial por expresar en cuanto a sus PYMES, pues a pesar de que representan para cada uno casi el 100% del total de las empresas, la cantidad que exporta es mínima.

Es claro que México aún tiene muchas cosas que implementar para incentivar la productividad de sus PYMES pero la actualización del acuerdo con sus vecinos del norte brinda un panorama positivo y prometedor, confiando que la teoría se aplique en la práctica.

REFERENCIAS

- Asociación Mexicana de Ventas Online. (2021) *Estudio sobre Venta Online en PyMEs 2021*
<https://www.amvo.org.mx/estudios/estudio-sobre-venta-online-en-pymes-2021/>
- Calduch, R. (s.f.) *Curso de Comercio Internacional*. Universidad Complutense de Madrid
<https://www.ucm.es/data/cont/media/www/pag-55163/4comerint.pdf>
- Cámara de Comercio. (2022) *Taller Cómo mejorar la participación de las Pymes en las Exportaciones*
<https://iila.org/wp-content/uploads/2022/04/foro-pymes.pdf>
- Descartes Datamyne. (s.f.) Canadá. *Datamynelatam.com*
<https://www.datamynelatam.com/paises/canada/>
- Fedex Express & Morning Consult. "Índice Comercial 2021". <https://fileshare-latam.bm.com/fl/paCbtMHCml#folder-link/?p=f559abc2-f503-4ea9-b1d0-4fbb4465c1d7>
- Inegi Informa [@INEGI_INFORMA] (27 de junio, 2021) *Así son las #MIPYMES en #México En el Día Internacional de la Micro Pequeña y Mediana Empresa* [Tuit]. Twitter.
https://twitter.com/INEGI_INFORMA/status/1409209918591229956?ref_src=twsrc%5Etfw%7Ctwcamp%5Etweetembed%7Ctwterm%5E1409209918591229956%7Ctwgr%5E%7Ctwcon%5Es1_&ref_url=https%3A%2F%2Fwww.razon.com.mx%2Fnegocios%2Fcuantas-pymes-hay-en-mexico-440559
- Innovation, Science and Economic Development Canada. (2020) *Key Small Business Statistics 2020*.
[https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/vwapj/KSBS_2020-v2-ENG.pdf/\\$FILE/KSBS_2020-v2-ENG.pdf](https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/vwapj/KSBS_2020-v2-ENG.pdf/$FILE/KSBS_2020-v2-ENG.pdf)
- Naciones Unidas. (2022) *MiPymes, a la cabeza del desarrollo sostenible*.
<https://www.un.org/es/observances/micro-small-medium-businesses-day>
- Office Of Advocacy, U.S. Small Business Administration. (2021) *Frequently Asked Questions About Small Business*.
<https://cdn.advocacy.sba.gov/wp-content/uploads/2021/12/06095731/Small-Business-FAQ-Revised-December-2021.pdf>

- Office of the United States Trade Representative. (2022) *USTR, SBA and Commerce Convene the First USMCA Small and Medium-Sized Enterprise Dialogue in San Antonio, Texas*
<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2022/april/ustr-sba-and-commerce-convene-first-usmca-small-and-medium-sized-enterprise-dialogue-san-antonio>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (s.f.) *Glossary for Barriers to SME Access to International Markets*.
https://www.oecd.org/cfe/smes/glossaryforbarrierstomeaccesstointernationalmarkets.htm#Informational_Barriers
- Policy Department for External Relations (2021) *Challenges and Concerns for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) Doing Business in Third Countries* Policy Department for External Relations Requested by the INTA Committee
[https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRI/E/2021/653629/EXPO_BRI\(2021\)653629_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRI/E/2021/653629/EXPO_BRI(2021)653629_EN.pdf)
- Secretaría de Economía. (2020) *Reporte TMEC No. 34, CAPÍTULO 25 PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS*.
https://mipymes.economia.gob.mx/wp-content/uploads/2020/06/Reporte-TMEC_n34-esp_20200224_.pdf
- Secretaría de Economía. (2021) *Reporte TMEC No. 78, AVANCES EN LOS CAPÍTULOS DE PYMES Y COMPETITIVIDAD DEL T-MEC*.
https://mipymes.economia.gob.mx/wp-content/uploads/2021/02/Reporte-TMEC_n78-esp_20210203_.pdf
- Secretaría de Economía. (2022). *Declaración Trilateral sobre la Conclusión de la Tercera Ronda de Negociaciones del TLCAN*.
<https://www.gob.mx/se/prensa/declaracion-trilateral-sobre-la-conclusion-de-la-tercera-ronda-de-negociaciones-del-tlcan>
- Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá. Artículo 25.6. 1 de julio del 2020
<https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/465807/25ESPPequeñasyMedianasEmpresas.pdf>
- U.S. Chamber of Commerce Technology Engagement Center. (s.f.) *Growing Small Business Exports: How Technology Strengthens American Trade*.
https://www.uschamber.com/assets/archived/images/ctec_googlereport_v7-digital-opt.pdf
- Usla, H., & Cantú, C. (2022, 6 de abril) *Exportaciones récord empujan a México como principal socio*. *El Financiero*
<https://www.elfinanciero.com.mx/economia/2022/04/06/exportaciones-record-empujan-a-mexico-como-principal-socio/>