

# Relaciones económicas, comerciales y de cooperación de AL con China: un espacio de oportunidades para las Pymes de la región

Mexico DF. Mexico  
30 de mayo de 2018

China-Alianza del Pacífico: Integración de las SMEs  
José Azañero

# INDICE

- Situación de SME en países de APEC
- Contexto de SME en China
- Políticas públicas en China de promoción para SME
- Políticas pública en AP para SME
- Sinergia y convergencias de política
- Conclusiones

# Situación de SME en economías emergentes



# Antecedentes

- Las PyMe (SME) en las economías emergentes en general se pueden **caracterizar** como:
  - ✓ Las SME representan cerca del 97% de empresas.
  - ✓ Las SME involucran a más de la mitad de los puestos de trabajo.
  - ✓ Las SME juegan un rol clave en la reducción de la pobreza (fuente de empleo para los más pobres y trabajadores de bajos ingresos) y dentro de regiones más pobres de las economías.
  - ✓ Las SME juegan un rol fundamental en el crecimiento económico del país.
  - ✓ Las SME contribuyen en la resiliencia de una economía (flexibilidad y capacidad de fácil absorción de mano de obra tanto calificada y especialmente no calificada).

# Antecedentes

## Características:

- ✓ Las SME son esenciales en la evolución de mercados más competitivos y eficientes (el sector de las SME es una fuente de innovación, fuente de crecimiento dinámico y potencial de una economía).
- ✓ Las SME son heterogéneas en diversos sectores y/o industrias; y dentro de sectores y/o industrias.
- ✓ Las SME son diversas por ubicación geográfica (entre países y dentro de ellos por regiones/zonas).
- ✓ Las SMEs registran diferencias en distintos grados de educación, eficiencia, intensidad de capital y niveles de innovación.
- ✓ Limitada participación en un mundo cada vez más globalizado de las SMEs.

# Antecedentes

## Implicancias de las característica de las SMEs:

- La heterogeneidad lleva a la dificultad de implementar políticas públicas y programas de desarrollo.
- Necesidad de políticas públicas para proveer capacidad de acceso y oportunidades y medios para crecer.
- Requerimiento de concepción de mayor perspectiva global y desarrollo tecnológico (integración del comercio y en la 'desintegración' de la producción).

# Antecedentes

## Implicancias de las característica de las SMEs:

- Si bien la competitividad y la productividad son problemas que van más allá del factor tamaño, existen restricciones a las SMEs respecto al acceso a:
  - ✓ Escasez de acceso a formas apropiadas de financiamiento y capital:
  - ✓ Altos costos de transacción.
  - ✓ Opacos derechos de propiedad escasez de activos colaterales.
  - ✓ Escasez de información.
  - ✓ Insuficiente conocimiento y habilidades (inteligencia y acceso de mercado).
  - ✓ Recursos limitados para innovación y mejora de tecnología.

# Entorno global y las SMEs

- El desarrollo de las SMEs va más allá del tamaño de las empresas, sino de la provisión de acceso y oportunidades y facilidades para su crecimiento económico en un mundo global.
- El alcance y perspectiva global para las SMEs se presenta en el proceso de globalización (integración comercial y financiera; y en el proceso de “desintegración” de la producción)
- En general, las principales actividades económicas que las SMEs pueden participar en el entorno internacional son:
  - ✓ Comercio exterior: exportaciones e importaciones
  - ✓ Licencias y franquicias: adquisición y concesión
  - ✓ Alianzas estratégicas y joint venture
  - ✓ Inversión Directa Extranjera (IDE)



# Entorno global y las SMEs

## Comercio exterior:

Un indicador de la participación de las SMEs en las exportaciones es la proporción de firmas que es capaz de exportar una parte de sus ventas; o la participación de las exportaciones por SME en el total de exportaciones.

### Empresas con Exportaciones directas e indirectas

(En %)

Economía	SME *	Mediana empresa	Gran empresa
Chile (2010)	4.4	12.4	33.5
Indonesia (2009)	1.6	14.2	55.3
Korea (2005)	7.4	33.3	52.9
Mexico (2010)	2.8	14.4	29.1
Malasia (2007)	30.0	54.5	82.7
Peru (2010)	3.8	21.4	46.5
Filipinas (2009)	5.0	16.5	29.8
Rusia (2012)	9.1	14.6	23.6
Tailandia (2006)	40.7	58.3	89.5
Vietnam (2009)	5.1	23.2	53.3

\* SME 5 - 49 trabajadores, medianas 50 -199 grandes mas de 200.

Fuente: BM Enterprise Yuhua, Z. y Bayhaqi A. 2013.

# Entorno global y las SMEs

## Comercio exterior:

- El crecimiento de las cadena globales de valor (GVC) ha reforzado las oportunidades para las SMEs (resultado de la fragmentación de los productos y procesos de producción y de la creciente especialización en tareas y actividades específicas las mismas que son más adecuadas a las SMEs).
- Otro factor de incidencia en estas diferencia es el historial de la participación de las economías en acuerdos comerciales.

## Participación de SMEs y Grandes Empresas en Networks de Producción (NP)

	Malasia	Tailandia	Filipinas	Indonesia	Vietnam
Numero de Empresas en NP	646	619	352	206	380
Empresas en NP/Total de empresas (%)	59.7	59.3	26.9	14.5	36.4
SMEs en NP/Total SMEs (%)	46.2	29.6	20.1	6.3	21.4
Empresas grandes en NP/Total de empresas	82.4	91.1	51.1	52.0	64.6

Fuente: Wignaraja (2012).

# Entorno global y las SMEs

## Franquicias

- La internacionalización de las SME mediante **franquicias** transfronterizas (replica de un negocio con un proceso determinado para la obtención de conocimiento tecnológico, entrenamiento de trabajadores menos calificados, y la disponibilidad de capital y financiamiento).
- El propietario del modelo de negocio (*franchisor*) permite a otra empresa reproducir el negocios de acuerdo al mismo concepto, modelo, imagen y estándares de calidad.
- El franchisor provee know-how, entrenamiento, capacitación. La empresa local provee la inversión (aunque muchas veces se forman un joint-venture).



# Entorno global y las SMEs

## Joint Venture

- SMEs constituyen alianzas estrategicas de dos o más empresas para el establecimiento de una nueva empresa.
- Los Bs.-Ss. de la empresa conjunta pueden estar destinados al mercado local pero resultado de la globalización de la economía.
- Los beneficios para las SMEs son el compartir desarrollo y costos de producción, acceso a tecnologías y la red de ventas.
- La política publica pueden favorecer esta dinamismo mejorando la regulación para inversiones y negocios, en general.

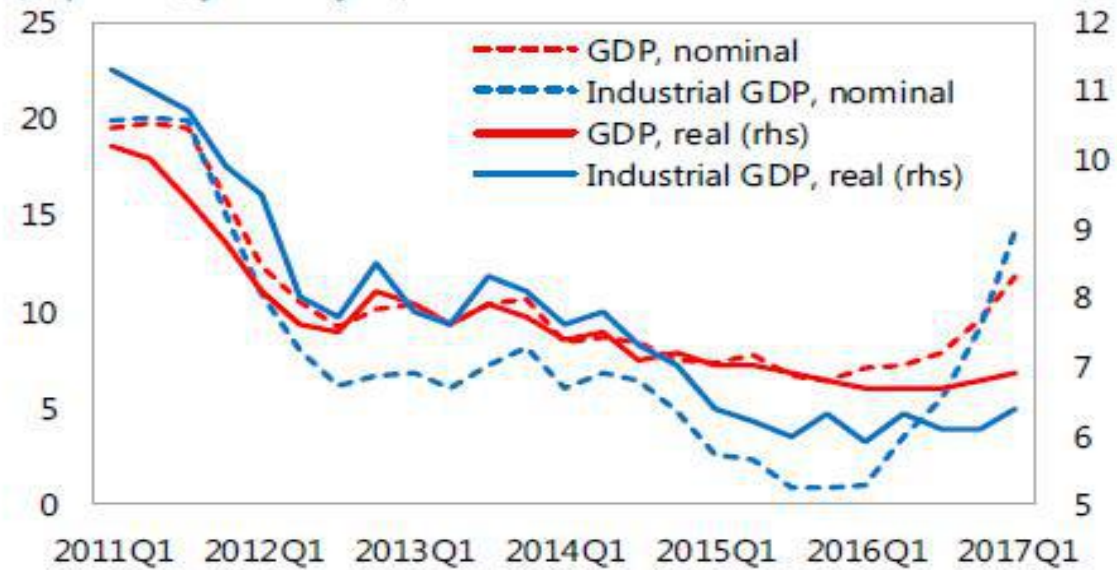


# **Contexto de SME en China**

# China el contexto macroeconómico

## Real GDP Stabilizes While Nominal Accelerates

(In percent, year-on-year)

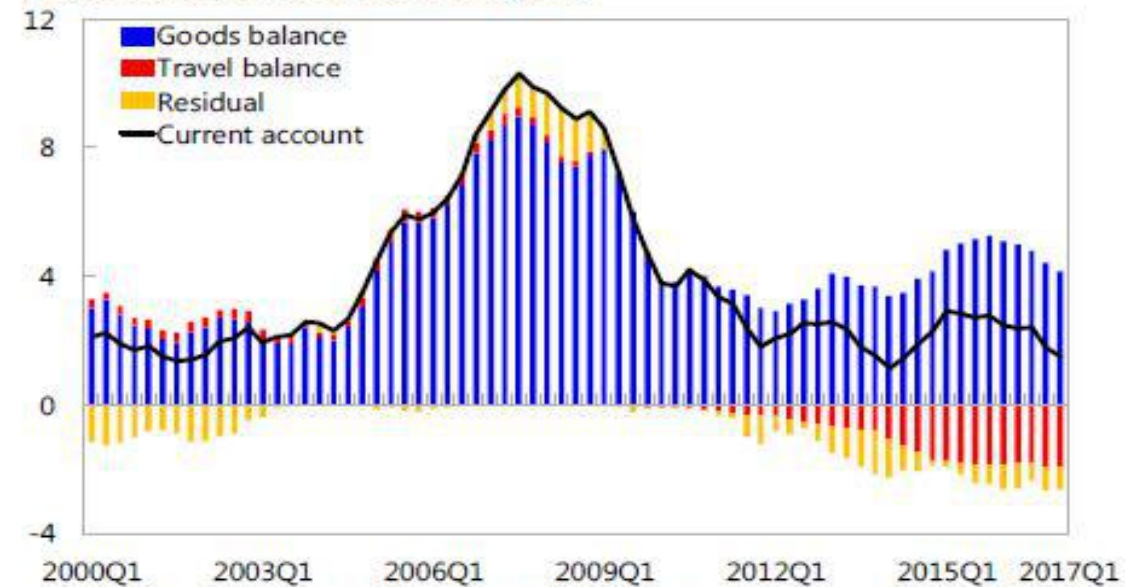


Source: Haver Analytics.

Source: Haver Analytics.

## Current Account Surplus Near 15 Year Lows

(In percent of GDP, four quarter rolling sum)



Sources: CEIC Data Company Ltd.; and IMF staff estimates.

# Contexto de SME en China

- China es una economía de reciente industria moderna y exitosa en varios sectores.
- Las reformas orientadas al mercado han producido hasta ahora resultados resaltantes.
- El sector manufactura ha disfrutado de elevadas y sostenidas tasas de crecimiento con participación en el producto y en las exportaciones.
- La emergencia de SME dinámicas es uno de los más importantes logros del proceso de reformas implementados en China.
- Las SMES son la principal fuerza de crecimiento detrás del éxito en términos de su contribución en el PBI (alrededor del 40%-60%), escala de activos, diversificación de productos y de la creación de empleo; el 99,6% de las empresas registradas comprenden SME, 70% de las exportaciones, y absorbiendo 80% del total de trabajadores.

# Contexto de SME en China

Table 2: Main economic indicators of all industrial enterprises, 1999–2005<sup>†</sup>

	1999		2000		2001		2002		2003		2005	
	Number of enterprises	Gross industrial output value, current prices <sup>‡</sup>	Number of enterprises	Gross industrial output value, current prices <sup>‡</sup>	Number of enterprises	Gross industrial output value, current prices <sup>‡</sup>	Number of enterprises	Gross industrial output value, current prices <sup>‡</sup>	Number of enterprises	Gross industrial output value, current prices <sup>‡</sup>	Number of enterprises	Gross industrial output value, current prices <sup>‡</sup>
Size												
Large	7864	31582.21	7983	38303.21	8589	44815.99	8752	51128.32	1984	48914.24	2503	251619.5
Medium	14371	9857.21	13741	10689.81	14398	18217.90	14571	14189.19	21647	47065.22	27271	91264.36
Small	139798	31267.62	141161	36680.64	148269	38090.58	158234	45458.97	172591	46291.76	242061	76436.36
Total	162033	72707.04	162885	85673.66	171256	95448.98	181557	110776.48	196222	142271.22	271835	83918.78

<sup>†</sup> Source: ?.

<sup>‡</sup> Values are units of 100 million yuan.

\* Notes: Data for 2004 were unavailable. Data for 2003 and 2005 are calculated using new criteria (discussed in the appendix of the working paper version).

Table 3: Number of industrial enterprises by status of registration, 1999–2005<sup>†</sup>

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Domestically funded	135,196	134,440	139,833	147,091	157,641	219,309	215,444
State-owned enterprises	50,651	42,426	34,530	29,449	23,228	<i>n.a.</i>	16,824
Collective-owned enterprises	42,585	37,841	31,018	27,477	22,478	<i>n.a.</i>	15,935
Cooperative enterprises	10,149	10,852	10,864	10,193	9,283	<i>n.a.</i>	7,481
Joint-ownership enterprises	2,771	2,510	2,234	1,964	1,689	<i>n.a.</i>	1,176
Limited liability corporations	9,714	13,215	18,956	22,486	26,606	<i>n.a.</i>	41,972
Share-holding corporations limited	4,480	5,086	5,692	5,998	6,313	<i>n.a.</i>	7,192
Private enterprises	14,601	22,128	36,218	49,176	67,607	<i>n.a.</i>	123,820
Other enterprises	245	382	321	348	437	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>
Enterprises with Funds from Hong Kong, Macao and Taiwan	15,783	16,490	18,257	19,546	21,152	28,399	27,559
Foreign Funded Enterprises	11,054	11,955	13,166	14,920	17,429	28,766	28,828
National total	162,033	162,885	171,256	181,557	196,222	276,474	271,835

<sup>†</sup> Source: ?.

\* Unavailable data are denoted by *n.a.*

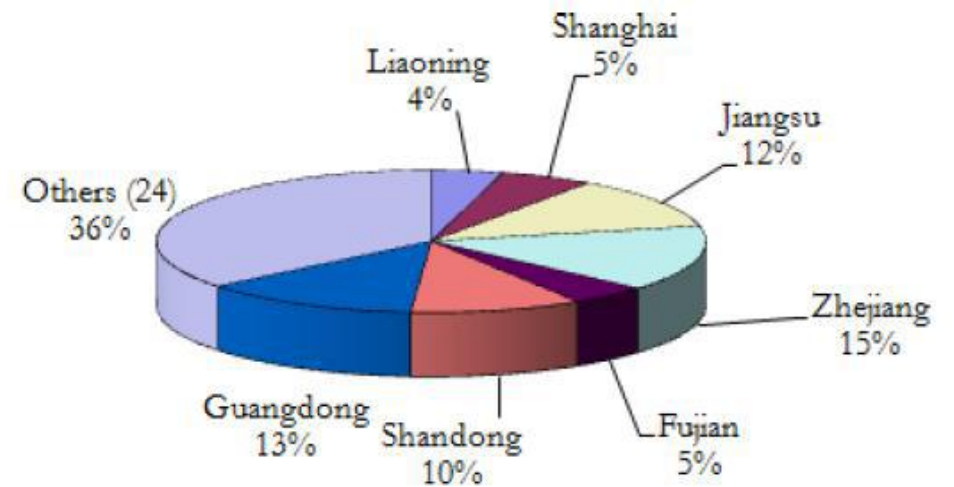
Fuente: China's SME Development Strategies in the Context of a National Innovation System  
Toshiki Kanamori, Jamus Jerome Lim & Tracy Yang 2007



# Contexto de SME en China

Table 5: Main shares of enterprises and SMEs by region, 2005<sup>†</sup>

Region	SMEs (%)	Employees (%)	Assets (%)	Tax (%)
Coast	72.5	69.6	70.2	66.3
Central	16.7	18.4	15.8	19.1
West	10.8	12.0	14.0	14.6
Total	100	100	100	100



Source: China International Association of Small and Medium Enterprises (2006)

Figure 5: Share of SMEs by region, 2005.

# Contexto de SME en China

- El dinamismo de las SMEs internamente afronta una serie de retos por superar.
- Según el Journal EURObiz, las SMEs de China deben afrontar la competencia de las SOE para lograr oportunidades de acceder a mercados.
- Ello ha contribuido al desarrollo económico del país. Sin embargo, afrontan problemas como débiles vínculos al mercado externo, débil innovación tecnológica, y limitado financiamiento.
- La ausencia de servicios de alta calidad para las empresas refleja la ausencia de servicios más profesionales, individualizados para fomentar su competitividad.

# Contexto de SME en China

- Restricción a lograr economías de escala (p.e en la compra de insumos: equipos, materias primas, etc.: finanzas; servicios de consultoría; estándares homogéneos y suministro regular).
- Dificultad en acceso de servicios de capacitación, inteligencia de mercado, logística y tecnología.
- Competencia más intensa, no solo sobre la base de los precios, sino también sobre la base de sus capacidades para innovar o actualizar.
- Lenta mejora en los productos, los procesos, la tecnología y procesos organizativos (diseño, logística y el marketing) se han convertido en los factores críticos de éxito en la competitividad de las empresas en una economía en proceso de globalización.

# **Políticas públicas en China de promoción para SME**

# Políticas públicas en China de promoción para SME

- En China, el 99,6% de las empresas registradas comprenden SME, contribuyendo con alrededor del 60% del PBI y 70% de las exportaciones, y absorbiendo 80% del total de trabajadores.
- En ese contexto, es que se ha propuesto la revisión de la Ley de Promoción de la SME en setiembre de 2017 para ser implementada desde Enero de 2018.
- La Ley concede varias medidas de tratamiento preferencial en cuanto a tributos y pagos de derechos públicos.

# Políticas públicas en China de promoción para SME

- La medida apunta a mejorar el ambiente de negocios, protección de derechos e intereses y promoción de crecimiento saludable de las SMEs.
- La ley sugiere que las instituciones financieras deberían servir a las SMEs de una manera eficiente para proveer a las SMES con productos y servicios ad hoc.
- Asimismo, se incluye una mejora en el apoyo a la seguridad de los empleados, en tanto existen dificultades para atraer y retener trabajadores calificados.
- La política de reducir, posponer, exonerar el pago del impuesto a la renta y al valor agregado.

# Políticas públicas en China de promoción para SME

- Simplificación de la administración tributaria será aplicable a SMES calificadas (con el fin de reducir la carga tributaria).
- Las cargas administrativas serán reducidas o exoneradas para la aplicación y/o mantenimiento de los Derechos de Propiedad Intelectual.
- La Ley se compromete a mejorar los servicios del gobierno para las SMEs y promover la innovación tecnológica (con el fin de destacar la innovación per se, la I&D, la estrategia de clusters, etc).
- La Ley de Promoción se aplicará a la empresa con inversión extranjera siempre que cumplan con los criterios de las SMEs.

# Políticas públicas en China de promoción para SME

- Para resolver el problema de la falta de fondos, la ley revisada estipula que la autoridad reguladora bancaria instará a los bancos:
  - ✓ a elegir la tolerancia de los préstamos no productivos a las SMEs y extender las redes de servicios a más condados y ciudades,
  - ✓ y promover el desarrollo de pequeñas y medianas empresas bancos y financiación por Internet
  - ✓ alentar a las SMEs a obtener financiamiento garantizado mediante el cobro de cuentas por cobrar, derechos de propiedad intelectual, inventarios, maquinaria y equipo, etc. como garantía.
  - ✓ En setiembre de 2015, el PM Li Keqiang anunció el establecimiento de un **Fondo de Desarrollo Nacional** de la SME (€8 mil millones de capital con € 36 millones a 14 proyectos para el primer año).



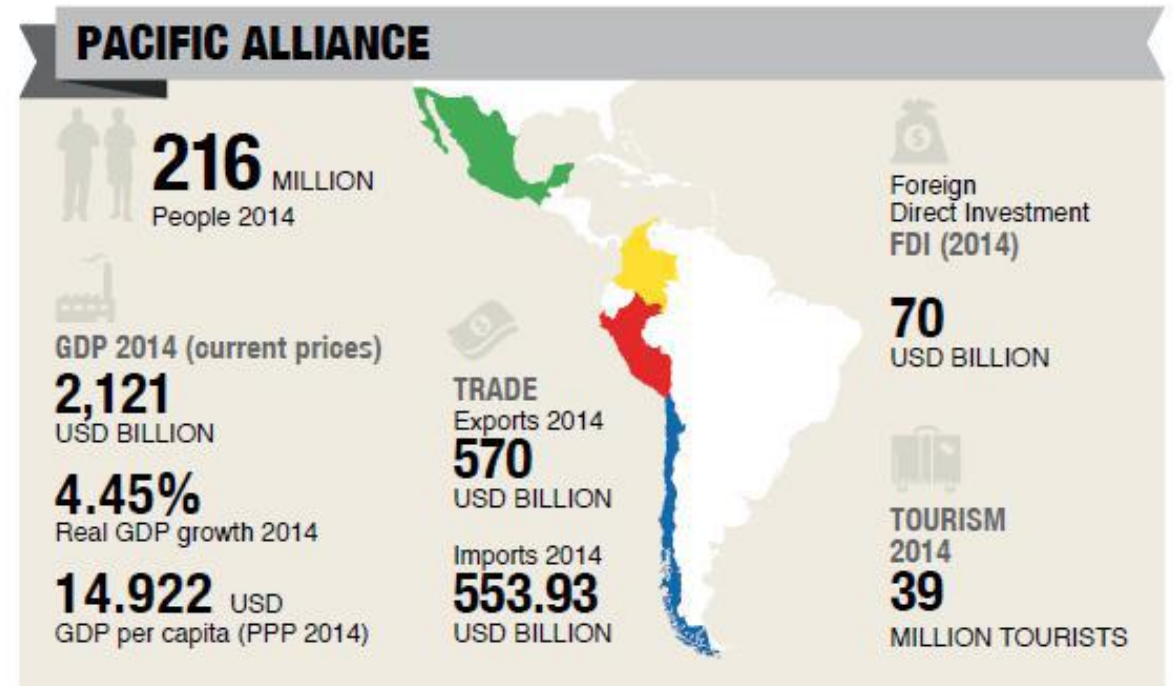


# Políticas pública en Alianza del Pacífico para SME

# Alianza del Pacífico: Antecedentes

- La Alianza del Pacífico es un mecanismo de integración económica y cooperativa entre Chile, Colombia, México, y Perú.
- Su principal objetivo es crear una integración profunda que fomente el crecimiento, desarrollo y la competitividad de sus países miembros.
- Para ello apoya aumentar el libre movimiento de bienes, servicios, capital y personas.
- Entorno macroeconómico saludable es importante y necesario, pero no suficiente para afrontar los retos y oportunidades que ponen al frente los riesgos en un mundo cada vez más globalizado.

# Alianza del Pacífico: Antecedentes



Sources: International Monetary Fund (IMF), Trade Map, Ministry of Foreign Trade and Tourism of Peru, Mexican Secretariat of Tourism, Ministry of Commerce, Industry and Tourism of Colombia, National Tourism Service of Chile, and central banks of Mexico, Peru, Chile and Colombia.

NOTE: The Real GDP Growth, unemployment and inflation rate has been calculated as the average for the four countries.

# Alianza del Pacífico: Antecedentes

4



5

## Members

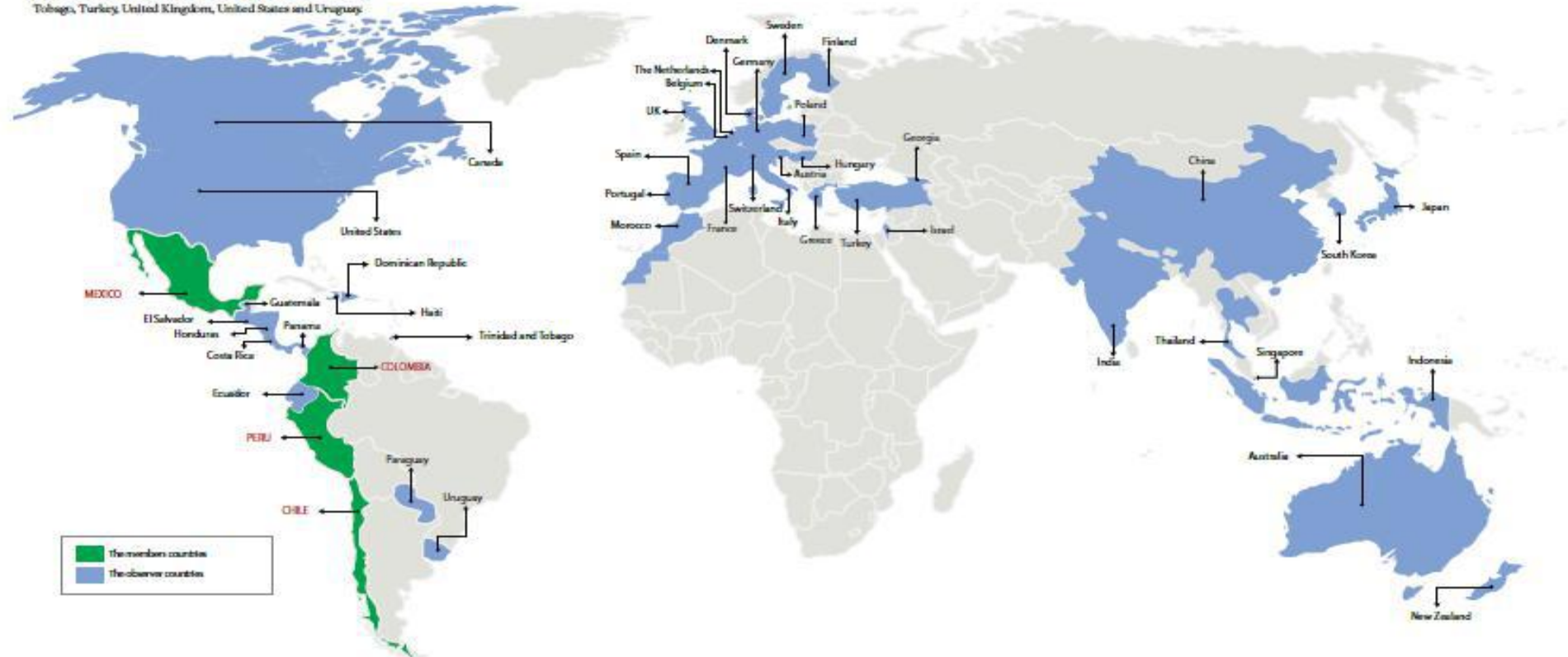
- The member countries of the Pacific Alliance are Chile, Colombia, Mexico, and Peru.
- The observer countries include Australia, Austria, Belgium, Canada, China, Costa Rica, Denmark, Dominican Republic, Ecuador, El Salvador, Finland, France, Georgia, Germany, Greece, Guatemala, Haiti, Honduras, Hungary, India, Indonesia, Israel, Italy, Japan, Morocco, New Zealand, Panama, Paraguay, Poland, Portugal, Singapore, South Korea, Spain, Sweden, Switzerland, the Netherlands, Thailand, Trinidad and Tobago, Turkey, United Kingdom, United States and Uruguay.
- Panama and Costa Rica are candidates to become member countries.
- Joint work schedules will be prepared with each observer country to address various topics, including the economy, education, innovation, science and technology, micro-, small- and medium-sized enterprises, and social development, among others.



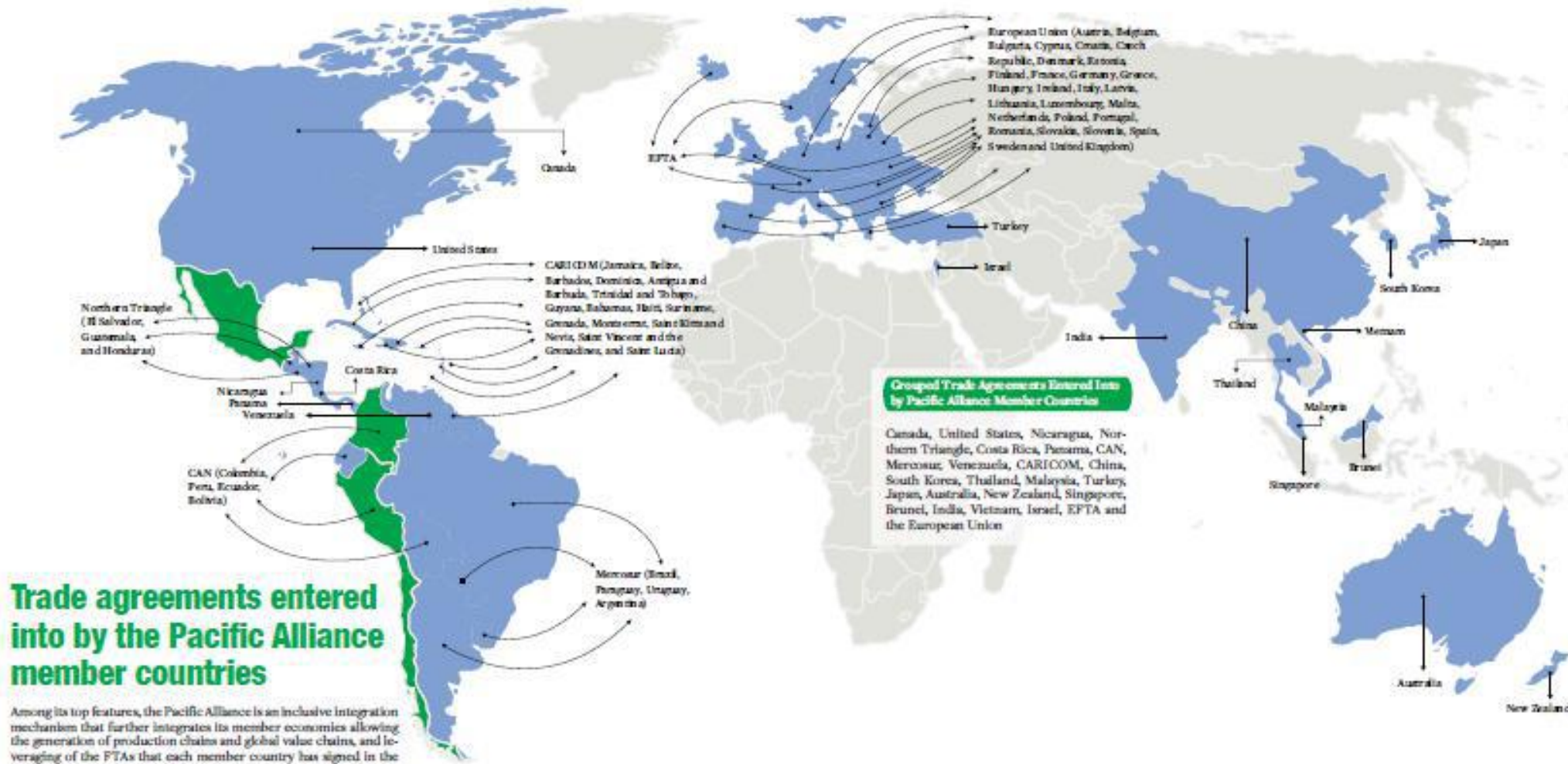
THE PACIFIC ALLIANCE MEMBERS ARE: CHILE, COLOMBIA, MEXICO AND PERU.



TODAY THE ALLIANCE HAS 42 OBSERVER COUNTRIES.



# Alianza del Pacífico: Antecedentes



# Alianza del Pacífico: Antecedentes

- El considerado **sexto bloque comercial** del mundo lleva siete años sumando atractivos,
- cuenta con una **población que supera los 225,8** millones de habitantes, y
- concentra el 43% del total de los **flujos de inversión extranjera directa** en América Latina con negocios que superan los US\$58,5 mil millones (Banco Mundial y la UNCTAD).
- Como bloque comercial, los cuatro países tienen **ventajas significativas** en términos de recursos, materias primas y capital humano.
- Además, se han realizado acciones orientadas a evolucionar en la **adopción de sistemas tributarios similares** que faciliten operaciones de empresarios e inversionistas en cada mercado, así como integrar sus bolsas de valores.

# Internacionalización de las SME

- Las SMEs en CGV de los países de la Alianza del Pacífico representan desde el 2% (Perú) al 12% (Colombia).
- La contribución de las SMEs al PBI en la región es relativamente baja en comparación con otras regiones, lo que refleja deficiencias en la productividad laboral.
- En la región de América Latina las SMEs producen aproximadamente el 30% del PBI.
- Las economías de la Alianza del Pacífico muestran heterogeneidad de productividad.
- Las grandes empresas muestran tasas de productividad que son en promedio entre 33 y 6,25 veces mayores que las MSMEs y entre 6,25 y 2,86 veces mayores que las SMEs (OCDE 2012).

# Alianza del Pacifico: visión sobre las SME

- En la Alianza del Pacifico, los Jefes de Estado de los países miembros, desde su inicio **enfataron la importancia de las SME** como uno de los motores de crecimiento y creación de empleo.
- En ese sentido, se instruyó definir mecanismos de apoyo para asegurar que las SME se beneficien de las oportunidades de la Alianza del Pacifico: aprovechar la integración intra regional y ser una plataforma de internacionalización hacia el mundo (en particular del Asia Pacifico).



# Alianza del Pacifico: visión sobre las SME

- En Alianza del Pacifico los **principales obstáculos** para el desarrollo y crecimiento de las SMEs:
  - ✓ Acceso a financiamiento:  
Muchas SME tienen dificultades para tener recursos para empezar o continuar un negocio.
  - ✓ Internacionalización:  
Un número reducido de SME han exportado.
  - ✓ Representatividad:  
SME no afrontan los mismos problemas que las empresas más grandes.
  - ✓ Regulación:  
Procedimientos podrían ser difíciles para lograr para las SME.
  - ✓ Papeleo:  
El inicio de un negocio requiere el paso por diferentes instituciones

# Alianza del Pacifico: visión sobre las SME

## Exportadores directos e indirectos por tamaño y región: 2009-10

(Porcentaje)

	A. LATINA	EUROPA ESTE	ASIA ESTE
<b>SMEs</b>	9.1	18.8	13.2
<b>Mediana</b>	12.9	26.5	25.5
<b>Gran</b>	20.1	32.2	50.2

Fuente: OCDE/ECLAC 2012. How to Foster the Internationalisation of SMEs through the Pacific Alliance Integration Process

## Productividad relativa de la mano de obra

(Porcentaje de gran empresa)

	Chile	Colombia	Mexico	Peru
<b>SMEs</b>	26	35	.-	16
<b>Mediana</b>	46	60	.-	50
<b>Gran</b>	100	100	.-	100

Fuente: OCDE/ECLAC 2012. How to Foster the Internationalisation of SMEs through the Pacific Alliance Integration Process

# Alianza del Pacifico: promoción de las SME

- En la Alianza del Pacifico se creó el grupo técnico SME de la Alianza del Pacífico es el espacio de trabajo en el cual se abordan los temas: de promoción, fomento e inclusión de las SME
- El grupo tecnico apunta a establecer mecanismos de apoyo para asegurar que las empresas de menor tamaño se beneficien de las oportunidades regionales de la Alianza,
- Para ello se busca el intercambio de mejores prácticas y el fortalecimiento de las políticas públicas de los países miembros.

# Alianza del Pacífico: promoción de las SME

## Mandatos:

- Desarrollar el índice de Políticas públicas en coordinación con la OCDE, el cual servirá como insumo para el desarrollo de acciones de mejora de políticas de los países miembros.
- Impulsar la simplificación y digitalización de requisitos y trámites, a través del desarrollo gradual de Plataformas Tecnológicas para Trámites Empresariales en los países miembros de la Alianza del Pacífico.
- Desarrollar un Programa de Educación Emprendedora para jóvenes para generar en ellos una cultura empresarial, aprovechando los beneficios de la Alianza del Pacífico.
- Fondo de Capital Emprendedor
- Programa de Educación “Emprendedor Junior del Pacífico”
- Programa de Simplificación de Trámites de Formalización Empresarial

# Alianza del Pacifico: promoción de las SME

La Alianza del Pacifico busca la promoción de las SME a través de:

- Fondo de capital:

Facilitación del financiamiento y la inversión de las SME a su crecimiento y competitividad (con la colaboración del BID FOMIN).

- Observatorio regional:

Generación de espacio efectivo de cooperación que promueve el acceso a información relevante para los emprendedores.

- Rueda de negocios:

- Intercambio de experiencias mediante conferencias

Promoción de las ventajas sobre los TLC.

- Facilitación de exportaciones

Logo “ExportaFacil” para operadores logísticos.

- Centros de desarrollo

Establecimiento de plataforma de asistencia técnica para expandir recursos disponibles para desarrollo de negocios, acceso mejorado a servicios de asesoría; provisión de red social; promoción y apoyo a la creación de empleo; fomento alianzas y vínculos comerciales entre las empresas.

# Alianza del Pacifico: promoción de las SME

La Alianza del Pacifico busca la promoción de las SME a través de:

- Conformación del Pacific Alliance Business Council (CE AP)

Ambito de intercambio de propuestas de recomendaciones de personas de negocios para mejorar el proceso de integración. asimismo, en el consejo se promueve la cooperación comercial y económica entre los países miembros y el fomento de acciones conjuntas hacia terceras economías, particularmente del Asia Pacifico.

- Plataforma de tecnologica para procedimiento de negocios (simplificación y digitalización de requerimientos y procedimientos).
- Trabajo continuo para SME.
- Programa de educación para emprendimiento para gente joven para generar una cultura de emprendimieto.
- Indice de politica publica

# Alianza del Pacifico: retos de las SME

- Los retos de los países de la Alianza del Pacifico muestran a su vez significativas oportunidades para la integración intraregional y la internacionalización de las SME.
- Las SME representando cerca del 99% de empresas, 67% de empleo, las políticas públicas conjuntas de apoyo de la competitividad e internacionalización de las SME podría resultar en significativas ganancias tanto en términos de productividad y de crecimiento inclusivo.
- En general, la construcción de un mercado regional a través del programa de liberalización de comercio e inversión de la Alianza del Pacifico, así como la fragmentación de la producción en cadenas de valor mundiales (CGV), abre nuevas oportunidades para las SMES.

# Alianza del Pacifico: retos de las SME

- Oportunidades de exportaciones en bienes y servicios tales como:

- ✓ Bienes primarios:

En minería, agronegocios, flores, plantas, agricultura, ganadería, acuicultura y pesca.

- ✓ Bienes manufacturados:

Artesanías, envases y embalajes, suministros, cosméticos y artículos de tocador, materiales de construcción, electrodomésticos, partes de automóviles y automóviles, aeroespacial, biotecnología, textiles y prendas de vestir, cuero, joyería y bisutería.

- ✓ En servicios:

Ingeniería, construcción, salud, software, animación digital, videojuegos, aplicaciones móviles y audiovisuales, entre muchos otros.



# Alianza del Pacifico: Programas de apoyo a SME

PROGRAMAS DE PROMOCION DE INNOVACION E INTEGRACION SME-GRAN EMPRESA		
	PROGRAMA	ELEMENTOS CLAVES
CHILE	InnovaCORFO	Incentivo tributario a I&D (hasta 35% ese legible) Cofinancia desarrollo de prototipos y/o procesos/productos de innovación
	ProChile	Capacitación relacionada con la exportación y comercialización, y apoya a las SME en la creación de una página de crowdfunding en línea, con acceso al estado de preferencia en las redes respectivas de ProChile, Fundación Chile, País Digital e Imagen de Chile.
COLOMBIA	iNNpulsa Mipyme Fund SME Innovation Support Initiative	Recursos hasta COP 400 mlls. o 65% de costo de proyecto a nuevos Bs. o Ss. Recursos hasta COP 700 mlls. o 65% para upgrade de procesos, desarrollo de productos y logro de requerimiento del Mercado.
	iNNpulsa Mipyme Programa Fund Value Chain Relationships	Recursos hasta COP 200 mlls. o 70% de costo de start up.
	ProColombia – MSME internacional	Recursos y fondos hasta 90% de asesor extranjero para crear plan de trabajo para implementar exportación
	ProColombia Programa Adaptación de Producto	Apoyo para desarrollar un programa de adaptación; ajuste de precios; evaluación de clientes; apoyo a negociaciones y entrada a mercado.
	ProColombia Programa de entrenamiento para la exportación	Realización de seminarios especializados y prácticos sobre Bs. Ss y turismo. Website focalizada en oportunidades de mercado para exportaciones.
ProColombia Programa Exportador Mentor	Conexión a empresas con experiencias de exportación o inversionistas extranjeros (a MSMEs interesados en internacionalización).	

# Alianza del Pacifico: Programas de apoyo a SME

PROGRAMAS DE PROMOCION DE INNOVACION E INTEGRACION SME-GRAN EMPRESA		
	PROGRAMA	ELEMENTOS CLAVES
MEXICO	Fondo Nacional para el emprendimiento	Contribución de hasta USD 6 mil o 50% de proyecto (consultoría, entrenamiento, estudios de mercado, planes de exportación, sistemas de información, diseño de imagen de productos, etc.).
	Programa “Desarrollo y Fortalecimiento de la Oferta Exportable”	
PERU	“Start-Up Peru”	Utiliza un sistema de incubación para promover la creación y el desarrollo de SMEs Que ofrecen Bs. y Ss innovadores con alto contenido tecnológico, con énfasis en las conexiones con los mercados internacionales.
	“Innovate Peru”	Promueve la I&D; y la transferencia de conocimiento (fondos competitivos “Fondo para Investigación y Desarrollo para la Competitividad”).

# Sinergia y convergencias de política



# Covergencia de politicas

- Las empresas, especialmente las SME, pueden internacionalizar su actividad económica de muchas formas que no sean directamente:
  - ✓ Exportación de productos intermedios o terminados,
  - ✓ Exportaciones indirectas: participación en cadenas de valor internacionales y / o mediante la celebración de acuerdos de riesgo compartido, acuerdos de licencia y transferencia tecnológica, cooperación comercial o acuerdos de franquicia.
  - ✓ El canal que consiste en actividades directas de exportación requiere un conjunto de habilidades y recursos que solo SME productivas y bien gestionadas pueden lograr.

# Covergencia de politicas

- Las SME buscan acceso de mercados extranjeros indirectamente de diversas maneras (esquemas de asociación, consorcios, grupos de ventas, mercado operadores, subcontratación).
- En ese context, las CGV valor han abierto más la posibilidad de que las SMEs participen en el comercio internacional como proveedores de bienes y servicios para empresas.
- Las CGV están relacionadas con el crecimiento de redes mundiales de producción (en las que las empresas multinacionales tienen rol importante) y han resultado en la fragmentación física de la producción en ubicaciones óptimas para cada una de las diversas etapas de producción.
- Como resultado, los productos y servicios intermedios representan el 56% del comercio mundial de bienes y el 73% del comercio mundial en servicios, demostrando que los productos terminados son ahora menos importantes en los flujos comerciales.

# Covergencia de politicas

- Este desempeño inferior al promedio de las SME se ve reforzado por la estructura de la economía.
- En 2008, más del 70% de todos los trabajadores de América Latina trabajaban en sectores de baja productividad (agricultura, la construcción, el comercio minorista y los servicios personales); el 20% estaba empleado en sectores de productividad media (fabricación y el transporte); y el 8% estaba empleado en sectores de alta productividad (minería, las finanzas y la energía).
- Estos patrones de empleo conducen a un círculo vicioso, ya que las grandes brechas de productividad refuerzan la desigualdad en otras áreas (habilidades, acceso a redes, adopción de desarrollos técnicos, etc.).

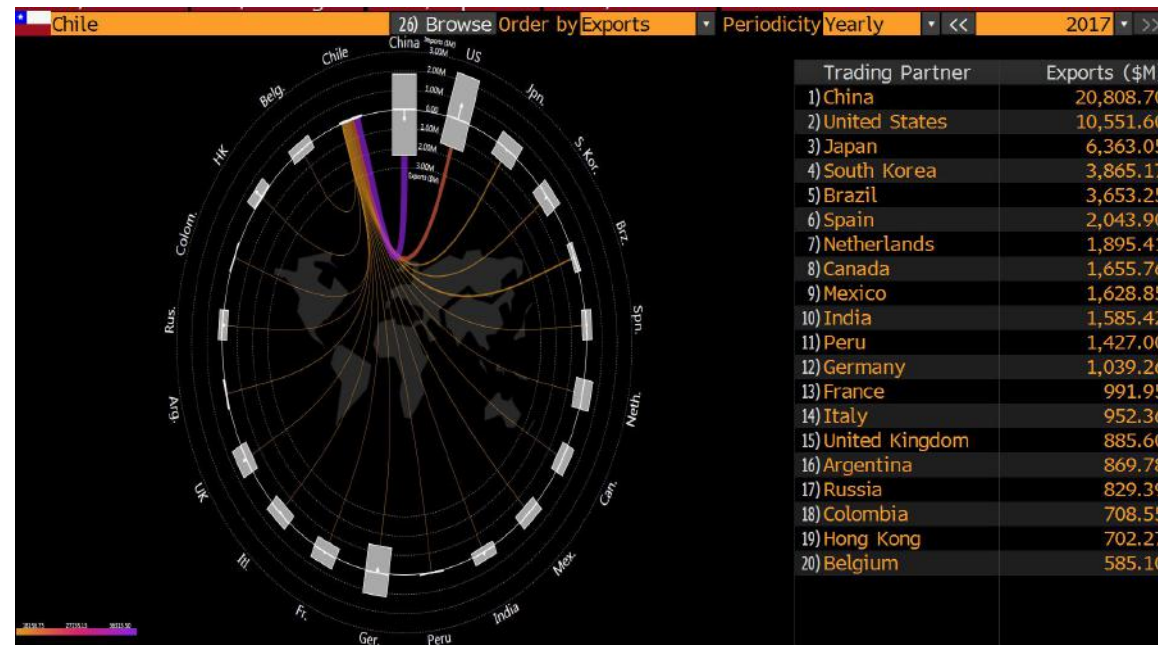
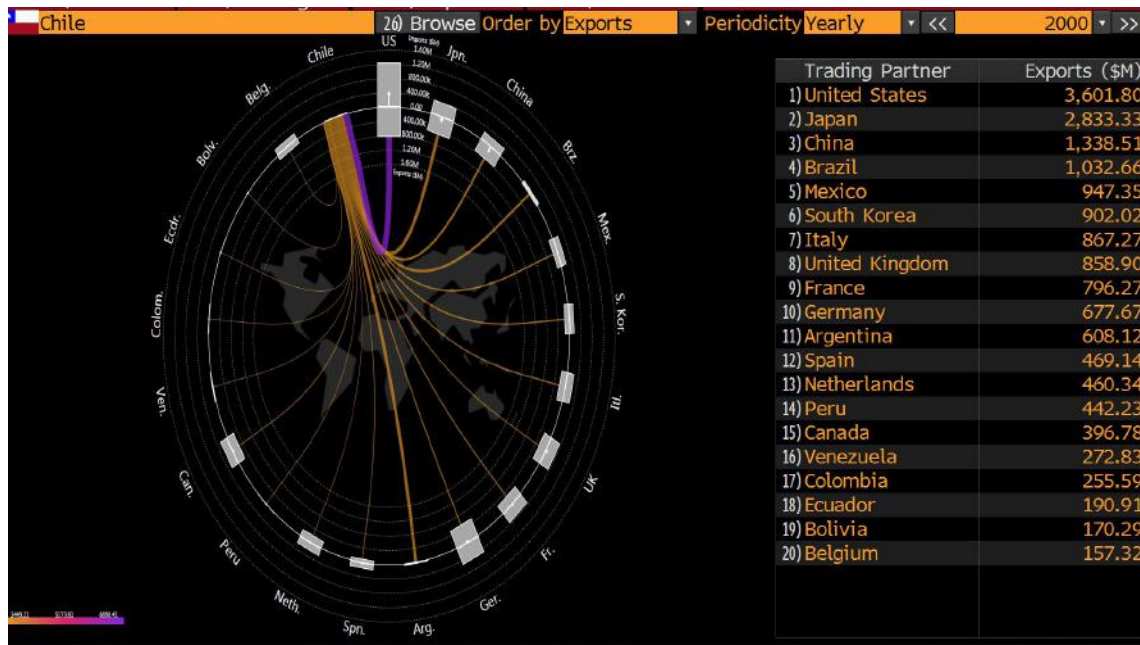
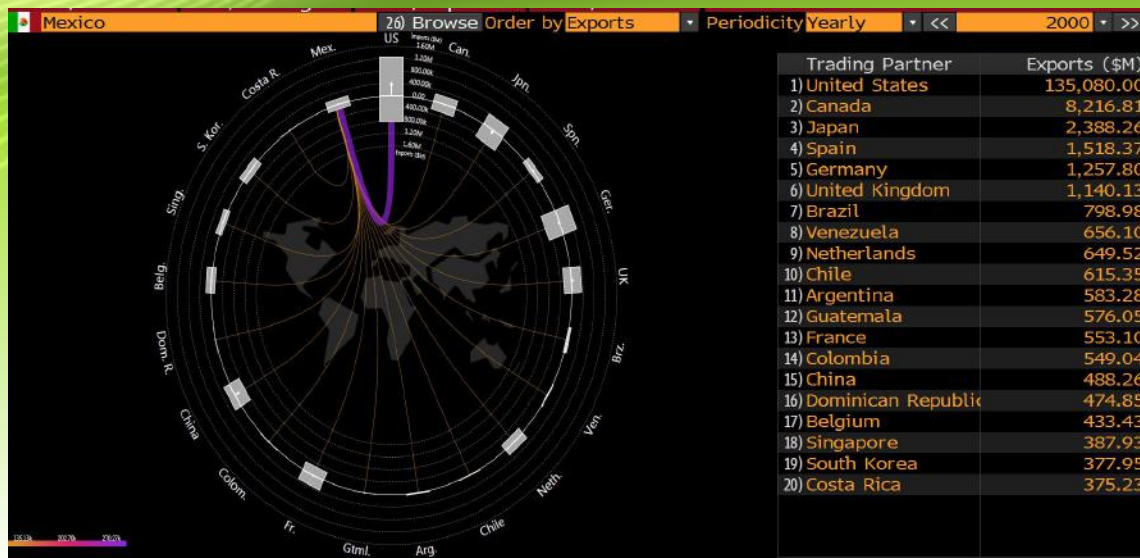
# Covergencia de politicas

Destino de exportaciones de Alianza del Pacifico por tipo de producto: 2013



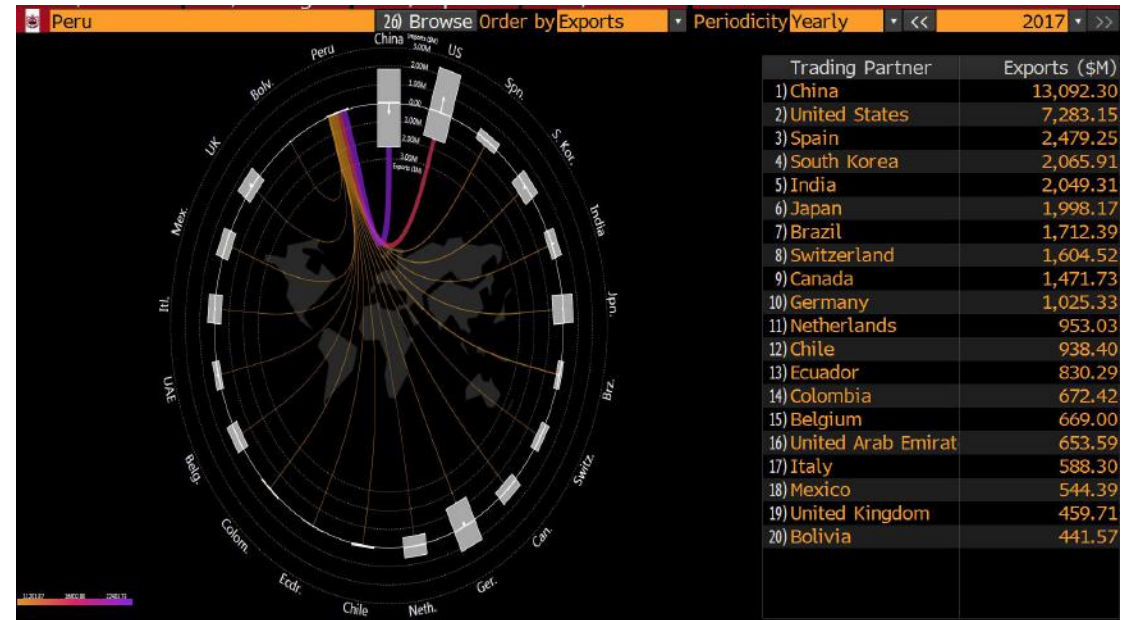
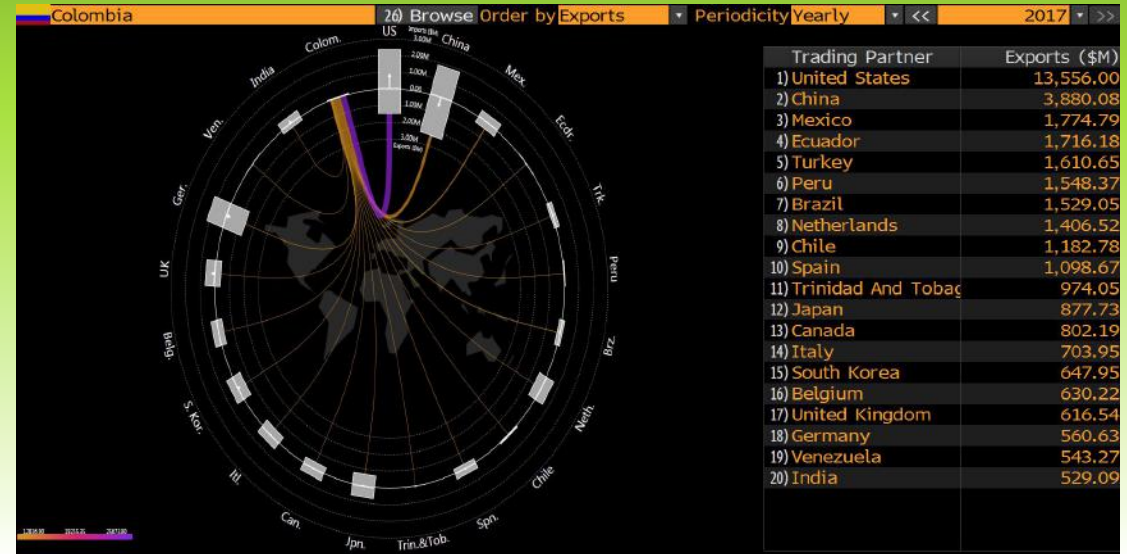
Source: UNCTADStat: Merchandise: Trade matrix by product groups, exports in thousands of dollars, annual, 1995-2013  
<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/summary.aspx>

# Covergencia de politicas





# Covergencia de politicas



# Covergencia de politicas

## Barreras a la internacionalización

### Finanzas:

ineficiencias sistémicas en los mercados financieros.

Diseñar una regulación que equilibre la estabilidad financiera, la protección de los inversores y el desarrollo de canales de financiación innovadores para las SME; crear infraestructuras de información para mejorar la evaluación del riesgo de crédito; aumentar la participación de los actores privados en las finanzas de las pymes

### Entorno empresarial:

el entorno empresarial general en el que operan las PYME

Desarrollo de clusters industriales, atracción de inversión extranjera directa, facilitando la certificación internacional, el cumplimiento de las normas contra el soborno y la protección intelectual derechos de propiedad.

# Covergencia de politicas

## Barreras a la internacionalización

Capacidades de las empresas:  
desarrollo de los recursos humanos  
y la capacidad de las SME para  
sobrevivir y competir

Los servicios de instrucción general en administración de empresas (cómo iniciar una empresa o administrar efectivo). En prestación de servicios más especializada (programas de desarrollo, promoción de nuevas empresas e innovación, desarrollo de habilidades, productos de calidad estándares e incubación. Abordar desconocimiento de SMEs sobre estructura y dinamica de las CGV.

Acceso al mercado:  
  
acceso a la información y a los  
mercados

Herramientas con consideraciones y recomendaciones importantes en las áreas de provisión de información, mecanismos de vinculación de producción y competencia y contratación pública.

# Covergencia de politicas

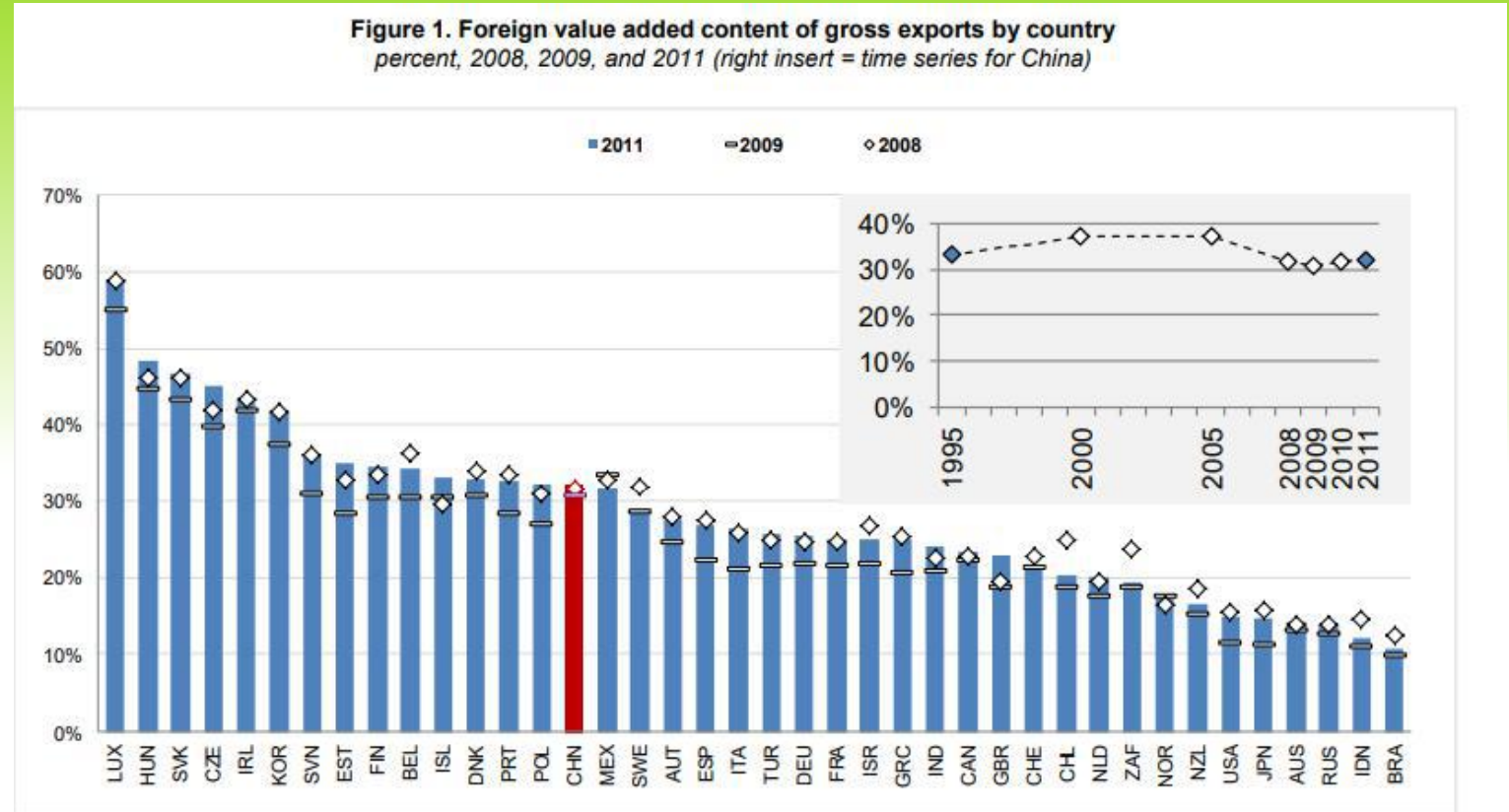
## Barreras a la internacionalización

Comercio exterior y Política  
comercial

Consideraciones y recomendaciones en las áreas de acuerdos comerciales; facilidades de mercadeo; y servicios, transporte y logística e infraestructura de comunicaciones (participación apropiada del sector privado en la infraestructura de transporte puede limitar los costos fiscales futuros y reducir costos de logística).

# Covergencia de politicas

- La participación de contenido extranjero (un tercio) de las exportaciones de China en 2011 fue significativamente superior a los niveles observados en otras economías grandes y solo superada por Corea dentro del G-20.



Of China's total exports of domestic value added in 2011, 52.9% reflected exports of intermediates, which is significantly lower than the OECD average (61.5%) but higher than the equivalent shares in 2009 (50.0%) and 1995 (47.3%) (Figure 2).

# Covergencia de politicas

Figure 4. China's imported intermediate inputs used for exports, by import category  
percent of intermediate imports, 2008, 2009, and 2011

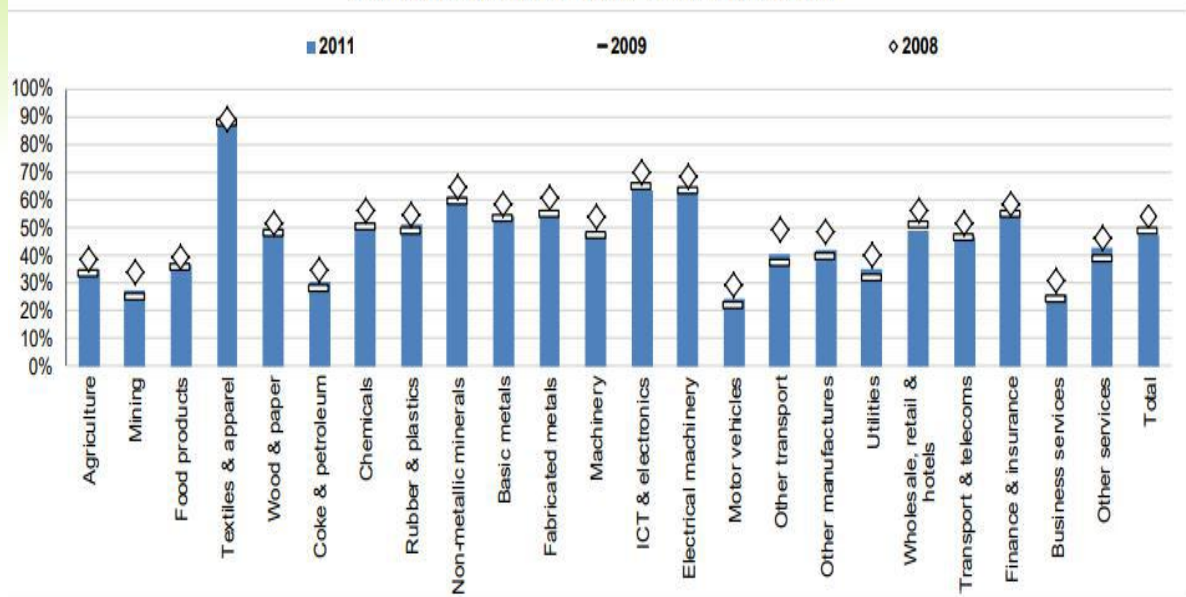
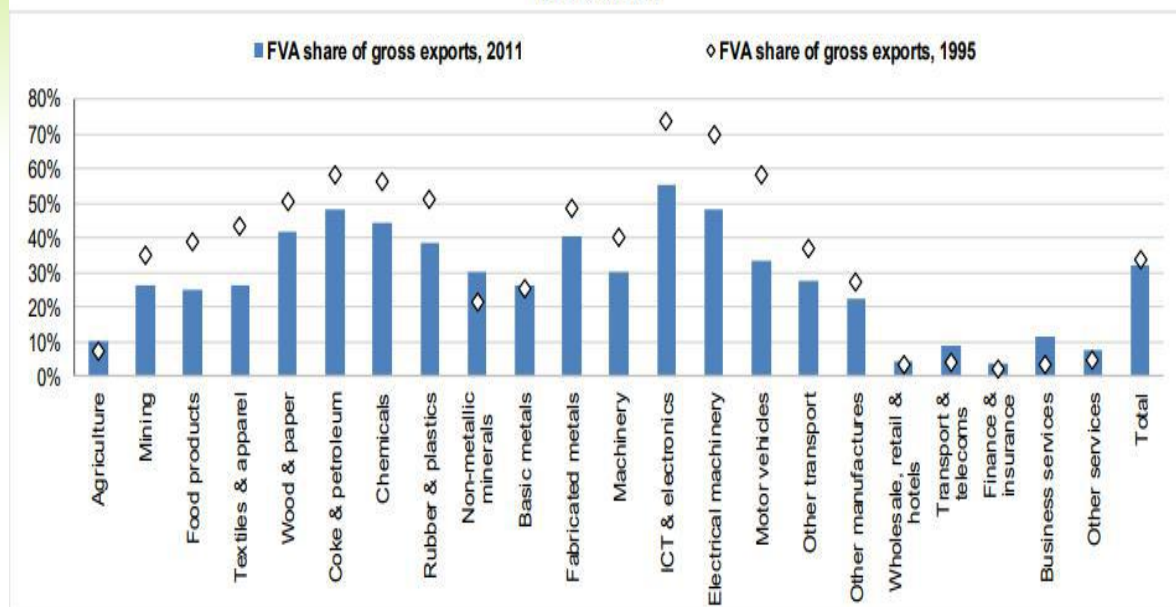


Figure 3b. China's foreign value added content of gross exports  
1995 and 2011



# Covergencia de politicas

Figure 12. Foreign value added content of domestic consumption by country by source region, 2011

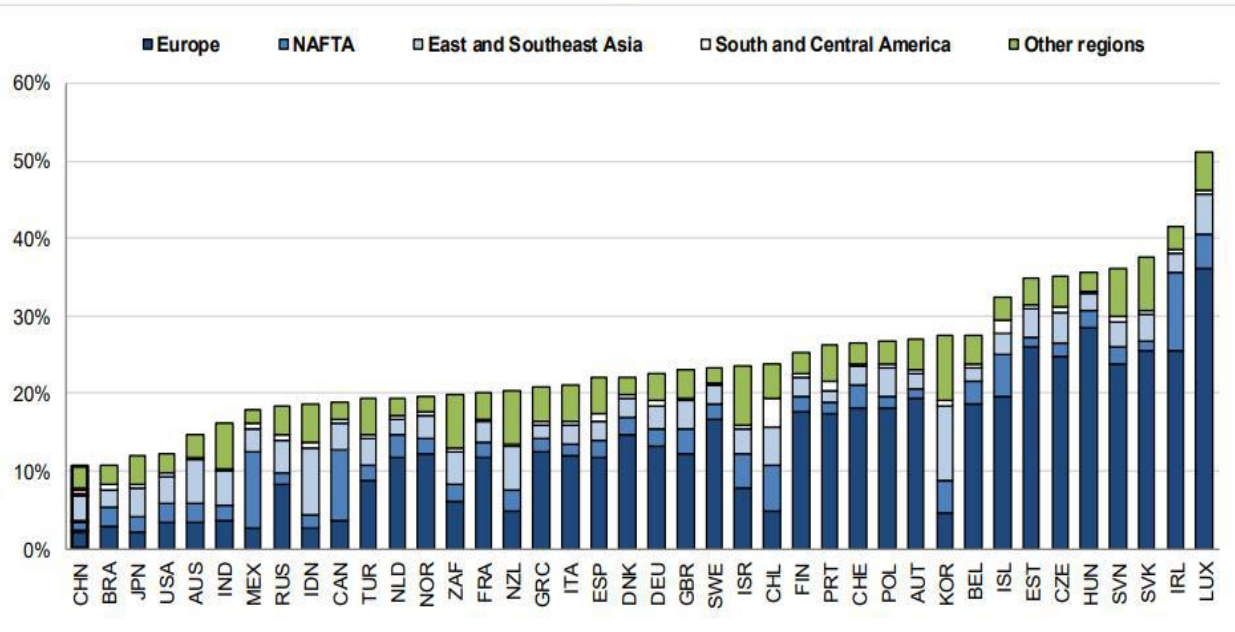
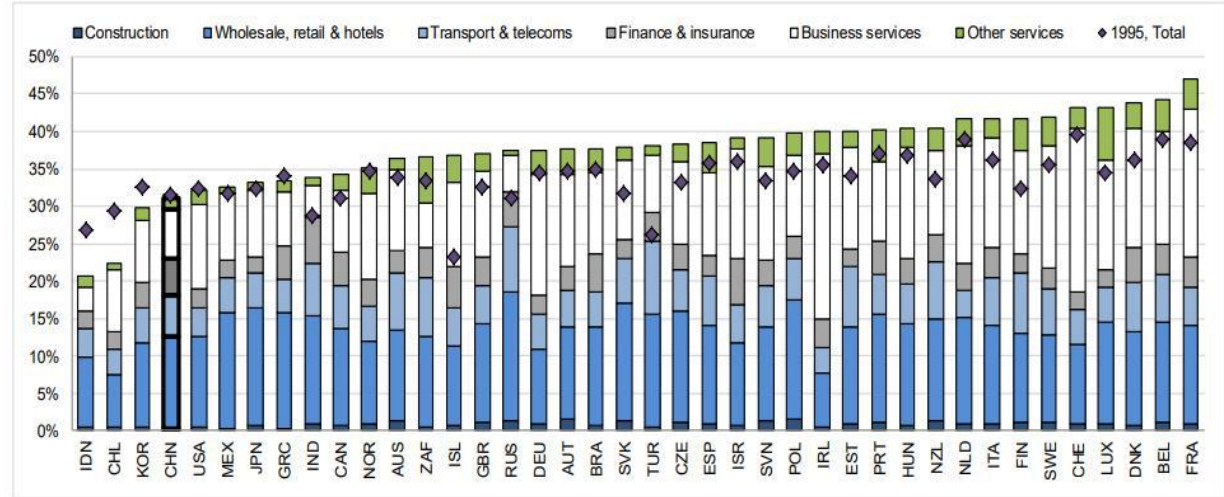


Figure 10. Services value added embodied in manufacturing exports, by country, percent of total gross exports, 1995 and 2011



The services content of exports at the sectoral level was below the OECD average in nearly all industries except, notably, in ICT and Electronics, the largest source of China's exports, and also in Mining (Figure 11).

# Covergencia de politicas

- Empresarios e inversionistas de países de la Alianza de Pacifico en abril de 2017 de sectores como agroindustria, manufacturas y nuevas energías, junto a delegaciones de gobierno, se reunieron en la ciudad de Nanjing en China para conocer las oportunidades de negocio e inversión que genera la iniciativa económica conformada por Chile, Colombia, México y Perú.
- Los embajadores de los 4 países miembros encabezaron el evento en China presentaron las ventajas competitivas que el bloque aporta a los inversores.



# Covergencia de politicas

- “China es el primer o el segundo socio comercial de todos los países miembros de la Alianza del Pacífico, donde las exportaciones totales alcanzan aproximadamente US\$40 mil millones y las importaciones son alrededor de US \$105 mil millones”, aseguró Óscar Rueda García, embajador de Colombia en China.
- “La Alianza del Pacífico busca duplicar su atracción de inversión extranjera en los próximos años, especialmente en la región de Asia y el Pacífico, por lo que China es un aliado que puede contribuir en gran medida a este objetivo en sectores como la infraestructura, minería, agricultura, industria, entre otros”, añadió.



# Conclusiones

# Conclusiones

- Las SME son fuente de desarrollo y crecimiento económico en economías emergentes tanto del Asia (China) como de América Latina (Alianza de Pacífico).
- Medidas de facilitación del desarrollo económico de las SME desde diversos ámbitos en un contexto de estabilidad y equilibrios macroeconómicos es importante.
- Convergencia de políticas públicas en general en particular las vinculadas a la internacionalización de las SME es un factor catalizador del crecimiento económico en las economías emergentes.

# Relaciones económicas, comerciales y de cooperación de AL con China: un espacio de oportunidades para las Pymes de la región

Mexico DF. Mexico  
30 de mayo de 2018

China-Alianza del Pacífico: Integración de las SMEs  
José Azañero



**Gracias**