

1-1-2017

Emprendimiento local en los procesos de integración regional: una perspectiva de las pequeñas y medianas empresas a partir del acuerdo marco de la Alianza del Pacífico para Chile y Colombia 2011-2016

Sara Rocío Barragán Osorio
Universidad de La Salle, Bogotá

Yesica Yohana Bohorquez Rojas
Universidad de La Salle, Bogotá

Follow this and additional works at: https://ciencia.lasalle.edu.co/negocios_relaciones

Citación recomendada

Barragán Osorio, S. R., & Bohorquez Rojas, Y. Y. (2017). Emprendimiento local en los procesos de integración regional: una perspectiva de las pequeñas y medianas empresas a partir del acuerdo marco de la Alianza del Pacífico para Chile y Colombia 2011-2016. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/negocios_relaciones/42

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Ciencias Económicas y Sociales at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Negocios y Relaciones Internacionales by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

Emprendimiento Local en los Procesos de Integración Regional: Una Perspectiva de las pequeñas
y medianas empresas a partir del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico para Chile y
Colombia 2011-2016

Sara Rocío Barragán Osorio
Yesica Yohana Bohorquez Rojas

Universidad de La Salle
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Programa de Negocios y Relaciones Internacionales
Bogotá, D.C.
2017

Emprendimiento Local en los Procesos de Integración Regional: Una Perspectiva de las pequeñas y medianas empresas a partir del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico para Chile y Colombia 2011-2016

Trabajo de grado bajo la modalidad de monografía para optar por el título de Profesional en Negocios y Relaciones Internacionales

Sara Rocío Barragán Osorio
Yesica Yohana Bohorquez Rojas

Asesor:
Cristian Armando Yepes Lugo

Universidad de La Salle
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Programa de Negocios y Relaciones Internacionales
Bogotá, D.C.
2017

Resumen

El emprendimiento local es el motor de progreso para los países de América Latina, pues este aporta al crecimiento económico de los mismos. Sin embargo, las empresas locales han tenido limitantes en su desarrollo como consecuencia del fortalecimiento de las empresas extranjeras, y el debilitamiento de la Integración Regional. Por tanto, el siguiente trabajo se basará en una propuesta que creó la Alianza del Pacífico llamada Acuerdo Marco, que tiene como objetivo incentivar la integración regional por medio de preferencias arancelarias. Con esto, se pretende describir la influencia que tiene este Acuerdo Marco en el emprendimiento local en el caso de las PYMES de Chile y Colombia; en este sentido, como primera medida se caracterizará el emprendimiento local en los procesos de Integración Regional Latinoamericana, en segunda instancia, se examinará el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, y por último se establecerá el emprendimiento local de las PYMES de Chile y Colombia. El instrumento de recolección que será empleado a lo largo de este trabajo es de análisis de contenido de fuentes primarias, secundarias y los resultados esperados en esta investigación se centrarán en encontrar las influencias válidas que tiene el Acuerdo Marco en el emprendimiento local de Colombia y Chile, comparando las variables de la Integración Regional y el Acuerdo de la Alianza del Pacífico.

Abstract

The local entrepreneurship is the motor of progress for the countries of Latin America, since this one brings into the economic growth of that ones. Nevertheless, the local enterprises have had limitations in their development as consequence of the strengthening of the foreign enterprises and the weakening of the regional integration. Thus, the following work will be based on a proposal that the Alliance of the Pacific created called Framework Agreement, which has the objective of encouraging the regional integration through tariff preferences. This is intended to describe the influence this Framework Agreement has in the local entrepreneurship of Chile and Colombia, in this sense as a first measure the local entrepreneurship will be characterized in the processes of Regional Latin American Integration, as a second one, the framework agreement of the Pacific Alliance will be examined and finally will be established the local entrepreneurship of the PYMES of Chile and Colombia. The instrument of recollection that will be employed along this work is of content analysis of primary, secondary sources and the expected results in this investigation, will focus in finding the valid influences that the framework agreement has in the local entrepreneurship of Colombia and Chile, comparing the variables of the Regional

Integration and the Agreement of the Alliance of the Pacific.

Palabras clave

Integración Regional – Alianza del Pacífico – Emprendimiento local – Acuerdo Marco

Key words

Regional Integration – The Pacific Alliance – Local Entrepreneurship – Framework Agreement

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	7
1. MARCO DE REFERENCIA	15
1.1 EMPRENDIMIENTO LOCAL	15
1.2 LAS PYMES COMO EMPRENDIMIENTO LOCAL	18
1.3 INTEGRACIÓN REGIONAL	19
1.4 LA ALIANZA DEL PACÍFICO COMO PROCESO DE INTEGRACIÓN: ACUERDO MARCO	22
2. EL EMPRENDIMIENTO LOCAL EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL LATINOAMERICANO	27
2.1 MERCOSUR	28
2.2 ALADI	30
2.3 CAN	31
2.4 CARICOM	33
2.5 UNASUR	35
2.6 SICA	36
2.7 ALBA	38
2.8 CELAC	40
3. EL ACUERDO MARCO DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN REGIONAL DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO	43
4. EL EMPRENDIMIENTO LOCAL DE LOS PAÍSES DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO; CHILE Y COLOMBIA	54
5. CONCLUSIONES	64
6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	67

TABLA DE ABREVIATURAS

Alianza del Pacífico	AP
Comisión Económica para América Latina y el Caribe	Cepal
Comunidad Andina de Naciones	CAN
El Mercado Común del Sur	Mercosur
El Sistema de la Integración Centroamericana	SICA
La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América	ALBA
La Asociación Latinoamericana de Integración	Aladi
La Comunidad del Caribe	Caricom
La Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños	Celac
La Corporación de Fomento de la Producción	Corfo
La Unión de Naciones Suramericanas	Unasur
Organización Internacional del Trabajo	OIT
Trans - Pacific Partnership	TPP

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento local se ha visto afectado, a través de los años, por las empresas extranjeras, ya que el nivel competitivo de estas, frente al emprendimiento local, es de mayor escala, gracias a su potencial tecnológico y de innovación. Esto ha originado que no se puedan desarrollar, de manera eficaz, en el interior de los países de América Latina. Aunque el problema varía dependiendo de los factores internos y externos; como, por ejemplo, la inexistencia de un plan estratégico que le permita a la empresa fijarse en objetivos corporativos y de gestión, así como también el desaprovechamiento de las políticas e instrumentos para la mejora de programas de exportación (Beltrán, 2006).

Para entender el contexto en el que se desarrolla el emprendimiento local, se utilizará como caso de estudio a Chile y Colombia para los años 2011-2016, ya que se prestan para realizar un análisis sobre los problemas de integración regional, partiendo desde la perspectiva de la Alianza del Pacífico (AP). Sin embargo, es necesario resaltar que el ámbito en el que se desarrolla el emprendimiento local cuenta con tres variables de estudio; en primera instancia se encuentran las empresas transnacionales, en segunda instancia las multinacionales y, por último, las PYMES (pequeñas y medianas empresas).

Ahora bien, en relación al presente trabajo solo se tiene en cuenta a las PYMES como caso de estudio, porque este tipo de empresas siguen siendo uno de los factores que más aporta a las economías locales de los países, y aún así resulta ser uno de los factores con menos relevancia para los gobiernos, por tanto, es importante entender el porqué de su falta de trascendencia en los países Latinoamericanos.

El emprendimiento local es un término usado por la mayoría de los países de América Latina, ya que es el motor de impulso para las economías internas, por tal razón, los emprendimientos tienen como propósito mejorar el desarrollo sostenible regional. Sus principales características se enfatizan en el mejoramiento de los factores más débiles como la innovación, la tecnología, entre otros (Formichella, 2004). Un emprendimiento local se puede encontrar dentro de las categorías antes mencionadas, las que son aplicadas en su mayoría para las PYMES, pues estas requieren de

lineamientos económicos estables para funcionar.

Las PYMES, a comienzos de la década de los años 90, tenían una característica particular, basada en el modelo proteccionista que proponían la mayoría de los países de América Latina, esto les permitió a las empresas tener más estabilidad, porque este modelo pretendía elaborar un mercado enfocado a la oferta. No obstante, esto provocó un estancamiento en la demanda, pues las empresas generaban productos sin un previo análisis del mercado.

Sin embargo, con la apertura económica y el auge de la globalización, las PYMES debían reestructurar su cadena de producción comprendiendo la relación entre oferta y demanda para ayudar a satisfacer las necesidades del consumidor (Beltrán, 2006). En consecuencia, se implementó el proceso de exportación para mejorar el desequilibrio del mercado, pero de alguna manera, esta decisión afectó al desarrollo sostenible de las PYMES ya que no tenían conocimiento en actividades de exportación, ubicándose en una posición de desventaja frente al comercio internacional. Asimismo, otro problema que enfrentan las PYMES en cuanto a su competitividad en el exterior, es que son catalogadas como empresas nacionales con restricciones directas como: el acceso al financiamiento, la tecnología, el desarrollo de los recursos humanos y el *networking* (Orlandi, s.f.).

Como se mencionó anteriormente, puede ser una ventaja para las empresas extranjeras, ya que al ver la debilidad de las PYMES, desarrollan más su capacidad productiva para lograr un alcance mayor en los mercados internacionales en la que estas operan. Las empresas extranjeras se caracterizan por contar con elementos de innovación de mercados y un amplio fortalecimiento de políticas industriales en donde se encuentran establecidas; esto a su vez muestra una fuerte captación por los bienes que se producen, pues las empresas extranjeras adquieren una mayor ganancia del mercado frente a las pequeñas y medianas empresas.

Por otra parte, algunos empresarios de las PYMES desisten de llevar productos o servicios a mercados extranjeros, porque los beneficios que obtendrán por los productos no compensan el esfuerzo de producirlos (Beltrán, 2006). Asimismo, el emprendimiento local establecido como PYMES, no encuentra una solución a sus problemas de manera externa ya que las limitaciones en

procesos de integración regional han generado retraso en su desarrollo. Para entender más a fondo el impacto de este desequilibrio, es necesario ahondar en los países que forman parte del caso de estudio como Colombia y Chile, países suscritos a la AP.

Los estados referidos tienen una gran relevancia en este estudio, ya que en el interior de estos se presentan efectos negativos en las PYMES como consecuencia de la concentración de capital por parte de diferentes multinacionales. Con el propósito de realizar un análisis de esta problemática, se tomarán en cuenta diferentes posturas y cifras ofrecidas por organizaciones que permitan un análisis más detallado de los sectores productivos para las PYMES.

En la región sudamericana los países han enfocado sus mercados y economías hacia la inversión extranjera. Según el Banco Santander (2014), Chile es uno de los países con más flujo de Inversión Extranjera Directa (IED) entrante en la región, cuenta con 17.299 millones de USD para su inversión extranjera. Por otra parte, de acuerdo con el Banco de la República de Colombia (2015), el país cuenta con un flujo de 152.605 millones de USD para su inversión extranjera. Estos datos fueron establecidos mediante la comparación de las IED de América Latina, para generar un resultado regionalizado. Aunque existen similitudes en los resultados económicos de Chile y Colombia, cabe resaltar que fueron escogidos para este estudio de caso ya que ambos pertenecen a economías de renta media dentro de la AP; a diferencia de Chile que cuenta con una renta alta y Perú con una baja, siendo incongruentes de comparar con los países de estudio.

Se puede deducir que gracias a los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales que han logrado concretar estos países, se les ha dado la oportunidad a las empresas multinacionales de entrar a los territorios nacionales y disfrutar de los beneficios que nacen a partir de estos acuerdos. Las multinacionales cuentan con tecnología, experiencia empresarial y financiera, así como también con un gran número de personal, que en su mayoría está capacitado para solucionar las necesidades que pueda tener la multinacional; contrario a muchas de las PYMES que operan dentro de los países que se han venido mencionando a lo largo de este trabajo.

De acuerdo con ProChile (2015), el país cuenta con 1,5 millones de PYMES de las cuales solo

3.170 exportan y Colombia, por otra parte, cuenta con 1,3 millones de PYMES en donde solo 3.600 empresas utilizan la exportación; teniendo en cuenta los estudios hechos por ProColombia. Las PYMES enfrentan problemas en cuanto a su capacitación, pues a diferencia de las multinacionales, deben hacer un esfuerzo mayor para instruir o conseguir personal apto para sus necesidades. Esta diferencia también es atribuida a que los dos países no cuentan con apoyo técnico para ofrecerles a las PYMES; componente que a lo largo de los años se ha querido optimizar dentro de la AP.

Dentro de este aspecto es importante mencionar cómo es la distribución de los sistemas productivos para los países de estudio: Chile y Colombia. Como lo afirma el ministro de Economía de Chile, Félix de Vicente Mingo, “la economía chilena se caracteriza por depender de la minería, especialmente de la extracción del cobre” (El Mostrador, 2014, párr. 3). Este tipo de producción, fundamentado en los recursos naturales, es un sistema obsoleto, pues crea dependencia de un país hacia una forma de producción estática.

Así mismo, Chile cuenta con muy poca iniciativa para la promoción del emprendimiento local para las PYMES, ya que aún existen brechas de productividad interna, en comparación con varios países de América Latina. Otros de los productos que Chile exporta y que se especializa en ellos son: cobre refinado por un valor de 14,357,072.81 millones de dólares anuales, cobre sin refinar por 2,177,435.01 millones de dólares y, por último, el vino por un valor de 1,518,519.03 millones de dólares (World Integrated Trade Solution, s.f.).

De hecho, Colombia, a comienzos del siglo XX, propuso diferentes modelos (como la apertura económica) para remplazar el modelo de sustitución de importaciones, porque este modelo había cerrado las brechas económicas con otros países de América Latina por su tendencia proteccionista y, sobre todo, porque había frenado el ahorro y el mercado interno (Valencia, 2015). Este nuevo modelo tuvo desventajas ya que al entrar al escenario competitivo extranjero, Colombia seguía exportando productos tradicionales y esto produjo, por supuesto, un obstáculo en el mercado.

Sin embargo, el sector agropecuario, a pesar de la disminución histórica registrada en los últimos

años gracias a su línea tradicional, sigue teniendo una alta participación en el producto agregado de Colombia con un 2,9 %; los principales productos que desarrolla este sector son el café, la caña de azúcar, el banano, el algodón, entre otros (Mejía López, 2015). No obstante, como lo describe el Banco de la Republica de Colombia (2015), existen otros productos que imperan en el mercado como lo es la industria manufacturera (bebidas, alimentos, textiles y productos químicos) y el sector comercial (enfocándose en restaurantes y hoteles).

Es importante recalcar que la sectorización de Chile y Colombia no serán foco de estudio para entender el emprendimiento local, pues ambos no tienen similitudes en cuanto a esta sectorización, pero sí cuentan con características similares en lo relacionado con los esfuerzos que realizan para promover el emprendimiento local y así generar más PYMES que compitan en el mercado.

Por otra parte, las problemáticas a las que se debe enfrentar el emprendimiento local radican en “su tamaño y la falta adecuada de una red de apoyo que permita subsanar los principales obstáculos o dificultades que enfrentan las empresas de menor aporte a la hora de exportar” (Ochoa, s.f., pág. 1). Por esta razón se hace necesaria la presencia de una integración regional que aporte al crecimiento, la educación, las facilidades de acceso y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, pues con esto las empresas tendrán mucho más interés en expandirse y las posibilidades de fallar serían mínimas.

Por tanto, y de acuerdo con los planteamientos antes descritos, a lo largo de esta investigación surge un problema enfocado a ¿cuál es la influencia del Acuerdo Marco suscrito por los países de la Alianza del Pacífico, en el Emprendimiento Local, desde una perspectiva de las pequeñas y medianas empresas, para Chile y Colombia 2011-2016? Esta pregunta se plantea para esta investigación, ya que el emprendimiento local en América Latina no ha generado un crecimiento económico a gran escala para los países antes mencionados. Con esto se pretende analizar si en alguna instancia el Acuerdo Marco, suscrito en la Alianza del Pacífico, ha fortalecido al emprendimiento local, concretamente para las PYMES.

Para esto se cuenta con una hipótesis central que va dirigida a sostener *cómo el Acuerdo Marco*

no ha favorecido al emprendimiento local de las PYMES de Chile y Colombia, ya que a pesar de que estas otorgan preferencias arancelarias (eliminación del 92 % de aranceles de productos que transitan entre los países suscritos a la AP), el efecto en el desarrollo de estas organizaciones es incipiente. Con esto se quiere afirmar que la AP es un mecanismo de integración insuficiente y que pese a que las PYMES en estos países generan un alto impacto en el emprendimiento local, todavía no se cuenta con suficientes mecanismos por parte de la AP, para fomentar un crecimiento de estas empresas.

Para llevar a cabo la investigación se plantea como objetivo general describir la influencia del Acuerdo Marco establecido en la AP, en el emprendimiento local de Chile y Colombia. El punto central del presente trabajo se centrará en alcanzar tres objetivos específicos a : caracterizar el emprendimiento local en los procesos de integración regional latinoamericano, examinar el Acuerdo Marco del proceso de integración regional de la AP y, por último, establecer el emprendimiento local de los países de la AP, Chile y Colombia; de manera que se puedan determinar los resultados correspondientes a estos objetivos.

Para esto se utiliza el enfoque teórico-conceptual, ya que considera conceptos como: emprendimiento local, PYME, viejo regionalismo y postliberalismo, entre otros, que se irán plasmando a lo largo de esta investigación. También es importante mencionar que en la realización de una investigación acerca del emprendimiento local, y más desde el ámbito de las PYMES; se considera necesaria una respectiva clasificación para medir el crecimiento de los países. Sin embargo, en el presente texto, no se realiza una clasificación sectorizada ya que los dos países a analizar (Chile y Colombia) no comparten la misma categorización, por tal razón, se realiza de una forma generalizada. Asimismo, es relevante mencionar que los países suscritos a la Alianza del Pacífico son Chile, Colombia, México y Perú.

Desde otra perspectiva, se puede afirmar que la Integración Regional es importante para los Negocios y las Relaciones Internacionales, teniendo en cuenta el crecimiento que puede llegar a proveer en la región en cuanto a innovación, educación, oportunidades y la calidad del empleo que se les ofrece a los habitantes de esta. Adicionalmente, el estudio del crecimiento o decrecimiento del emprendimiento local está sujeto a las condiciones u oportunidades que genera

un país o un Estado para su desarrollo local y su funcionamiento como PYMES.

Para responder a la pregunta de investigación y obtener resultados concretos, la monografía se estructura a través de cuatro capítulos, que se describen a continuación: El primero contiene el marco conceptual que es necesario a lo largo de esta investigación, el segundo caracteriza el emprendimiento local en los procesos de integración regional, para esto se tienen en cuenta diferentes procesos de integración en América Latina, como el ALBA, Mercosur, entre otros, y el tercer capítulo examina el Acuerdo Marco del proceso de integración regional de la AP; para este apartado se describen todos los ítems que forman parte de este acuerdo y se hacen comparaciones con otros Acuerdos Marco para encontrar falencias en su posible estructuración. El último capítulo se centra en establecer el emprendimiento local de los países de la AP, Chile y Colombia; para finalizar con las conclusiones y recomendaciones correspondientes.

Por último, el enfoque metodológico a usar en este proyecto de investigación es de carácter cualitativo ya que tiene como objetivo conocer los hechos, procesos y estructuras que tiene un fenómeno para poder analizarlo en su contexto. Los elementos que se utilizan para llevar a cabo el proyecto son descriptivos, debido a que caracterizan un fenómeno o situación, detallando las características de las categorías; este método es necesario por la importancia de describir la relación entre emprendimiento local e integración regional.

Por otro lado, el instrumento de recolección que se emplea en el proyecto de investigación es de análisis de contenido de fuentes primarias y secundarias, que se clasifican dependiendo de las categorías. Las fuentes primarias objeto de estudio son: la página oficial de la Alianza del Pacífico, AP; el Banco Interamericano de Desarrollo, BID; el Banco de la República de Colombia, Banco Central de Chile y la Organización Internacional del Trabajo, OIT; las páginas oficiales de la Asociación Latinoamericana de Integración, Aladi; la Alianza Bolivariana para América, ALBA; la Comunidad Andina de Naciones, CAN; Comunidad del Caribe, Caricom; la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños, Celac; la Comisión Económica para América Latina, Cepal; el Mercado Común del Sur, Mercosur; el Sistema de la Integración Centroamericana, SICA; la Unión de Naciones de América del Sur, Unasur; ProColombia y

ProChile. En cuanto a las fuentes secundarias, fueron necesarios: libros, artículos, informes, capítulos de libros, entre otros.

La selección de la investigación se fundamenta en el análisis de las características del diseño longitudinal, pues involucran cambios a través del tiempo los cuales buscan una secuencia temporal de los acontecimientos. La presente investigación consta del análisis del Acuerdo Marco en los periodos 2011 al 2016, para conocer las consecuencias que afectaron el emprendimiento local de Chile y Colombia. Este periodo de tiempo es considerado, pues la AP se creó en 2011 y los datos utilizados para esta investigación se tienen en cuenta hasta el 2016.

Las etapas a realizar en esta investigación se sistematizan así: la primera corresponde al primer capítulo del presente trabajo, y se encarga de llevar a cabo un análisis teórico de los conceptos que se plantean a lo largo de esta investigación, para esto se hace uso de fuentes secundarias que son las que proveen críticas a partir de diferentes posturas académicas. La segunda se establece en el segundo capítulo en donde se caracteriza el emprendimiento local en los procesos de integración latinoamericana, por esta razón es necesario clasificar los procesos de integración. La tercera consiste en establecer la influencia del Acuerdo Marco sobre el emprendimiento local de los países Chile y Colombia entablado en el tercer capítulo, para esto se hace una relación de las características del emprendimiento y cómo el Acuerdo Marco cumple con estas características. La cuarta y última etapa corresponde al cuarto capítulo y pretende identificar la relación que existe, por parte del emprendimiento local y el desarrollo económico de Chile y Colombia para los años 2011 – 2016, con el propósito de llegar a una conclusión que responda a la problemática planteada.

1. MARCO DE REFERENCIA

El presente apartado tiene como objetivo principal hacer una revisión conceptual de algunos de los trabajos investigativos acerca de los procesos de integración regional, entendido bajo el emprendimiento local y el Acuerdo Marco de la AP, para así conocer su relación y su papel en el contexto regional. El interés por este tipo de trabajos surge bajo la perspectiva de diferentes proyectos nacionales que buscan la integración regional, para promover su desarrollo interno y con esto mejorar el comportamiento del emprendimiento local.

De acuerdo con lo anterior, se pueden identificar tres criterios: el primero es el emprendimiento local y la integración regional, entendido bajo las definiciones dadas por académicos; para esto se utilizan los planteamientos de Sanz y Palomares (2014). En el caso del emprendimiento local, y la integración, se utilizan comparaciones sistemáticas entre el viejo regionalismo, el neoliberalismo y el postliberalismo para definir su relación. Para explicar más a fondo el emprendimiento local, se hace uso de autores como Pierre y la OIT que contribuyen a la conceptualización del criterio PYME, de tal manera que se pueda encontrar la correlación entre estas dos categorías.

El segundo criterio explica los pilares de la Alianza del Pacífico y su importancia como proceso de integración regional; por tanto, se menciona el caso de estudio que será el Acuerdo Marco visto desde otra dimensión. Por último, es importante mencionar algunas conclusiones que surgen después de esta revisión teórico-conceptual con una visión crítica en donde se analiza cada elemento antes mencionado.

1.1 EMPRENDIMIENTO LOCAL

Autores como Carreón (2014), plantean que el emprendimiento local resulta ser una construcción de necesidades, expectativas y competencias empleadas; adicionalmente Pierre (2007) menciona que el emprendimiento es un fenómeno global que consiste en la creación y mantenimiento de una empresa rentable. Dicho fenómeno se deriva de una nueva iniciativa de negocio, que deben tener en cuenta los actores políticos, los agentes económicos y el entorno social; esto con el fin de preservar los recursos naturales para obtener un desarrollo local y sostenible.

Asimismo, según Cantarero y Calvo (2014), y Pierre (2007), el emprendimiento local es la concepción de varios tipos de empresas, como las transnacionales, multinacionales o las pequeñas y medianas empresas conocidas como PYMES. A su vez, estas empresas son un ente generador de ventajas competitivas que aprovechan al máximo los recursos, con el propósito de fomentar la cooperación entre los trabajadores, las empresas y su entorno; por lo que a lo largo de los años, los países tratan de crear estrategias para que estas empresas salgan al exterior; sin frenar su desarrollo interno. “El nivel de desarrollo económico y social de un país depende, en gran medida, de la dinámica emprendedora que ostente en su interior y de los esfuerzos conjuntos, del sector público y privado” (Giraldo, Bedoya, & Vargas, 2009, pág. 99).

Es así que en América Latina, países como Colombia, Chile y Perú fundamentan su emprendimiento económico local en actividades agrícolas, pecuarias, entre otras; por esta razón y como menciona Giraldo, Bedoya & Vargas (2009) estos estados logran ciertos niveles de competitividad a partir de la fabricación de sus bienes y servicios, alcanzando una mejor calidad con la implementación de tecnología de punta, capaz de mejorar la investigación y el desarrollo en pro de su crecimiento.

Por otra parte, los países desarrollados tienen la capacidad de crear tecnología y llevar a cabo procesos para mejorar sus bienes y servicios, basados en la investigación y desarrollo, sustentados bajo el principio de innovación, que resulta ser un valor agregado para los mercados. En el emprendimiento local la innovación resulta ser una variable fundamental para el desarrollo de esta, ya que contribuye, de manera directa, en el crecimiento económico de los Estados. “Los países se esfuerzan por apoyar a una clase media vigorosa bajo el supuesto de que los valores y actitudes de la clase media a menudo conducen a invertir e innovar” (Banco Interamericano de Desarrollo y Banco Mundial, 2014, pág. 17), pero de acuerdo con el estudio realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en 2014, los estados crean políticas públicas para fomentar en los individuos a que sean emprendedores con la firme intención de generar empleo y crecimiento para los países.

Aún así, este tipo de políticas y las formas de financiación resultan ser poco eficientes para el posible emprendedor, así como también para el trabajador ya que se debe enfrentar a un mercado laboral informal; además, la iniciativa empresarial que se da a partir del emprendimiento local “puede reflejar solamente distorsiones profundas que asignan mal los recursos e inducen pérdidas de productividad” (Banco Interamericano de Desarrollo y Banco Mundial, 2014).

Asimismo, en los países desarrollados los emprendedores crean empresa a partir de las oportunidades generadas tanto por el mercado, como por la innovación y el desarrollo; por otra parte, en los países en vía de desarrollo, los emprendedores, prácticamente, están creando empresa por necesidad, porque no existe otra opción para estos, teniendo en cuenta las dificultades políticas y de financiación con las que se van encontrando en el camino. “El nivel de desarrollo de un país es inversamente proporcional a la creación de empresas, ello es, a mayor crecimiento y desarrollo de la economía, menor creación de empresas, y viceversa” (Giraldo, Bedoya, & Vargas, 2009, pág. 102).

Aunque la creación de emprendimiento local ha permitido dinamizar las economías de los países, estas necesitan más estimulación por parte de los sectores público y privado, así como también de políticas y programas que les permitan a los empresarios consolidar sus procesos productivos, crear experiencia empresarial y generar una educación hacia la investigación, innovación y tecnología.

Finalmente, gracias a los documentos utilizados para la realización de esta investigación, se puede evidenciar que la mayoría de las empresas constituidas en países como Chile, Colombia, México y Perú, son PYMES; es decir, que visto desde el emprendimiento local ha soportado la situación económica de los países, aunque “dificulta los procesos de industrialización y de producción en economías de escala, lo que a su vez conlleva a fuertes limitaciones para enfrentar la competencia y, por supuesto, a dificultades respecto de las condiciones de permanencia en el mercado” (Giraldo, Bedoya, & Vargas, 2009, pág. 105), lo que convierte a este tipo de empresas en vulnerables ante ciertos tipos de cambios y dificulta su capacidad para enfrentar este tipo de categorías.

1.2 LAS PYMES COMO EMPRENDIMIENTO LOCAL

El emprendimiento local es un objetivo al que muchos países le apuntan, pues si este se fortalece, las economías internas de los estados incrementarán sus ventajas frente a otros. La innovación, la optimización tecnológica y la creatividad son los factores que son necesarios para mejorar al emprendimiento local. Como las PYMES se consideran una variable del emprendimiento local, en este apartado se especificará su papel en la economía y cómo pueden ser un foco primordial de la AP.

Pierre (2007) afirma que las PYMES se crean bajo un contexto sociocultural, ya que su funcionamiento se encuentra atado a los consumidores quienes necesitan apoyo de su entorno, no solo en el ámbito social, sino también político y económico; con lo anterior se evidencia la necesidad de crear alianzas regionales que promuevan las PYMES. Cuando se genera este tipo de emprendimiento local, se benefician, asimismo, otros factores como el empleo.

Sin embargo, Giraldo, Bedoya & Vargas (2009) mencionan que este tipo de empresas enfrentan dificultades como ciertas limitaciones técnicas y a nivel de competitividad que afectan sus escalas de producción, dificultad en el acceso adecuado de tecnología, ausencia de prácticas y estrategias que atraigan la atención de socios o nuevos inversionistas, insuficiencia en cuanto al personal capacitado y de pensamiento estratégico e innovador y, por último, la deficiencia en la capacidad de crear relaciones para generar una articulación apropiada en el sector.

A pesar de estas limitaciones, las PYMES han contribuido a la creación de empleo y generación de ingresos en cada país, con una concentración de dos terceras partes del empleo total mundial (Oficina Internacional del Trabajo, 2015), por esta razón, diferentes Organismos Internacionales han centrado sus esfuerzos para promover mejores políticas de apoyo a las PYMES como lo es la OIT.

En la 104 reunión (2015) de la Conferencia Internacional del Trabajo se celebró una discusión general sobre las oportunidades y los desafíos que presentan las PYMES bajo el título «Pequeñas y medianas empresas y creación de empleo decente y productivo». La finalidad del presente

informe es proporcionarles a los delegados que asistieron a la Conferencia, información actualizada sobre la importancia de las PYMES y las principales dificultades a las que se enfrentan estas y sus trabajadores (Oficina Internacional del Trabajo, 2015). Con esto, se puede caracterizar la importancia que las PYMES han tenido en los últimos años por sus aportes a la economía y al desarrollo social de un país. Estas pueden ser entendidas como mecanismos de emprendimiento local o regional, por esta razón son un objetivo específico de la AP y de otras alianzas regionales.

1.3 INTEGRACIÓN REGIONAL

Por otro lado, es necesario definir la integración regional ya que sin un pilar fuerte que promueva un tipo de integración, será cada vez más insostenible generar PYMES, “La integración regional es un proceso multidimensional, cuyas expresiones incluyen iniciativas de coordinación, cooperación, convergencia e integración profunda, y cuyo alcance abarca, no solo las temáticas económicas y comerciales, sino también las políticas, sociales, culturales y ambientales” (Cepal, 2014, pág. 9). La necesidad de ampliar las fronteras económicas de los países dio cabida a que se generaran este tipo de integraciones, de tal manera que los aprovechamientos de las economías puedan ser mucho más eficaces; adicionalmente, el aprendizaje que cada país pueda obtener a partir de su experiencia, contribuirá a un desarrollo más satisfactorio para la región.

Autores como Mutti (2011) mencionan que en el caso latinoamericano, estos países tuvieron que padecer su incorporación ante la economía mundial como exportadores y productores de capitales primarios como las materias primas y los minerales; pues gracias a este factor se podían asegurar de obtener la acumulación del mercado suficiente para subsistir económicamente en el mundo. Con el tiempo y a pesar de las cuestiones de carácter dependiente por las que tenían que pasar las economías de estos países, se comienza a generar un nuevo tipo de metodología que le diera protagonismo a la integración regional, teniendo en cuenta no solo su posición geográfica, sino también las similitudes económicas que había entre los países de Latinoamérica.

Mutti (2011) hace hincapié en que la intención de realizar una dinámica diferente, que tuviera la capacidad de conducir a una integración regional, conducía a un cambio de estrategias en el desarrollo regional a partir de la creación de políticas por parte de los gobiernos de la región, que

estuvieran ligadas al consenso hegemónico liberal.

El neoliberalismo buscó facilitar la acomodación de las economías latinoamericanas a las tendencias de la globalización, reasignando los recursos nacionales con el propósito de recuperar la tasa de ganancia del capital. En esa búsqueda, el eje de la política económica pasó a estar basado en el control del gasto público y la disciplina fiscal, la liberalización del comercio y las finanzas, la privatización de empresas públicas, y la reforma del Estado (Mutti, 2011, pág. 501).

Por otra parte, y según Fernández (2007), el neoliberalismo le aportó dos grandes ejes al capital global: la disminución permanente del poder político del Estado ante el establecimiento de restricciones y en segunda instancia, la creación de un entorno macroeconómico confiable que les diera la suficiente seguridad a los inversionistas, emprendedores, entre otros, para hacer negocios.

El compromiso de la región radicaba en el “mejoramiento de la competitividad a través del desarrollo de conocimiento y de procesos de innovación, pero también reconoce las debilidades de esa competitividad como una constante realidad” (Fernández, 2007, pág. 103) ya que como menciona Mutti (2011) y, asimismo, como se mencionó anteriormente, la implementación de una medida como el neoliberalismo constituye la apertura y desmantelamiento de las estructuras de protección ante la producción interna del país, lo que resultaba ser el polo opuesto ante las políticas de protección que traía consigo la promoción de la industrialización y el modelo con el que se regía Latinoamérica; conocido como Sustitución de Importaciones.

En cambio, Londoño (2015) menciona que los países que cuentan con una frontera en común se interrelacionan, ya que deben proponer mecanismos de solución y mejoramiento. Adicionalmente la Cepal (2014) hace hincapié en que las estrategias de integración regional deben estar promovidas por la igualdad; esto es relevante dentro de su concepción, ya que la integración regional postliberal se encarga de este tipo de características, en donde las similitudes entre regiones son el cimiento de una buena integración. El regionalismo postliberal se encarga de ofrecerle un papel protagónico al Estado en cuanto a temas de liberalización comercial (Castañeda, 2016), adicionalmente, este tipo de regionalismo centra sus estudios en la

importancia de los asuntos sociales y de seguridad para los Estados.

Teniendo en cuenta lo que menciona Castañeda (2016) a lo largo de su investigación, el regionalismo postliberal busca un mayor protagonismo de los actores estatales, frente a los actores del sector privado y las fuerzas de mercado. Asimismo, se ubica como un modelo incluyente, capaz de crear políticas sociales que influyan en el desarrollo de los países, haciendo que exista un compromiso por parte de los gobiernos. Sin embargo, no todas las integraciones han logrado un objetivo claro de desarrollo, como lo fue el ALBA o el caso de Unasur ya que los valores económicos predominaban y los cimientos políticos preponderaban sobre las necesidades de las regiones; por esta razón es necesario entender que no todas las integraciones siguen un lineamiento social.

En una integración regional está la importancia de la confianza entre los países que la componen, así se podrán evitar posibles conflictos entre los actores. Por el contrario, y como menciona Londoño (2015), se lograrán acuerdos que contribuyan a la movilización de recursos de manera conjunta para reducir costos de inversión y mantenimiento, así como también contribuirá al crecimiento de las áreas atrasadas y de la región.

El establecimiento de integraciones regionales como la AP se hizo con el propósito de promover factores como el desarrollo interno, la innovación y el crecimiento no solo de los estados parte, sino también de la región; especialmente de América Latina (Saldaña, 2014). Con esto, es importante mencionar que las unidades productivas de Latinoamérica se centran en desarrollos económicos locales gracias al fortalecimiento que las materias primas han tenido en los últimos años (Barcena, 2017), por esta razón, los emprendimientos locales que se establecieron y especialmente en relación con las PYMES, entran en un proceso de incorporación a las integraciones regionales para así fortalecerlas.

Como ya se mencionó los aparatos productivos de cada país se basan en extracción de minerales (Chile) y en sistemas agropecuarios (Colombia), sin embargo, desde la incorporación de estos países a la AP sus desarrollos económicos no se han visto beneficiados. De acuerdo con García (2014), “el balance agropecuario de Colombia fue negativo con 1.300 millones de USD el año

pasado; las importaciones han aumentado un 15 % mientras que las exportaciones apenas lo han hecho en un 4,5 %”. Este balance deja ver la insuficiencia de una integración regional en donde no se favorecen los países con limitaciones en su desarrollo de innovación; no obstante, es un desafío que a lo largo de este trabajo se analizará.

La importancia entre emprendimiento local e integración regional nace a partir de que las PYMES son los actores centrales de los sistemas locales de innovación y, por consiguiente, como agentes fundamentales para avanzar en la integración regional (Saldaña, 2014). Además, para lograr un ambiente de innovación propicio, es necesaria la interacción eficaz y satisfactoria entre las empresas y las políticas que implementa cada país para el desarrollo de su economía, es decir, que las PYMES, entendidas bajo emprendimiento local, necesitan de incentivos para que puedan desarrollar una actividad económica con altos niveles de competitividad e innovación, pues se deben enfrentar a problemas de financiamiento, políticas públicas, entre otros.

1.4 LA ALIANZA DEL PACÍFICO COMO PROCESO DE INTEGRACIÓN: ACUERDO MARCO

La Alianza del Pacífico es un acuerdo que se estableció en Lima, Perú, el 28 de abril de 2011, en él se suscribieron cuatro países de la región Latinoamericana: México, Colombia, Chile y Perú. El objetivo primordial de esta alianza era formar una integración profunda que se basara en la libre circulación de bienes, servicios, capitales, pero, sobre todo, personas (Fernández Custodio, 2016). La Alianza del Pacífico, a diferencia de otras formas de integración regional como lo es Unasur o el ALBA, quiere fomentar un mercado real integrado, con el propósito de fortalecer las economías, para así poder salir del vacío estacionario en que se encuentran los países suscritos.

Adicionalmente considera que un desarrollo económico exitoso para los estados parte, se halla en el regionalismo abierto y la promoción del libre comercio entre los miembros de esta integración y las economías más grandes y dinámicas del mundo. La AP promueve el intercambio cultural y estudiantil, el turismo, la movilidad de personas, la integración de mercados, la investigación, preservación y respeto hacia el medio ambiente y la competitividad y la innovación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (PWC, 2016).

La Alianza del Pacífico es entendida como un proceso de integración regional ya que los países que la conforman, México, Colombia, Chile y Perú, comparten características comunes, esto es: economías neoliberales, misma ideología en cuanto a la importancia que se le confiere a Asia-Pacífico y, por último, poseen indicadores macroeconómicos estables como fundamento de su economía (Duarte, González & Montoya 2014). Más allá de estos lineamientos, es importante comprender que la integración de la Alianza es una cooperación sur-sur ya que como lo afirma Duarte, González y Montoya (2014) se configuró después de la confrontación bipolar en donde se deja a un lado el viejo regionalismo imperado por el norte y se empieza a establecer un nuevo regionalismo.

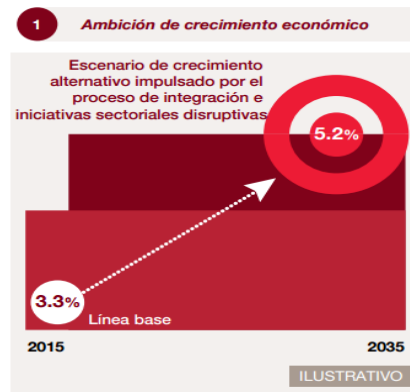
La AP se creó en primera instancia como un modelo que pretendía seguir los estándares de la TPP (Trans - Pacific Partnership) el cual se estipuló en 2016 como un pacto comercial entre los 12 países suscritos para reducir las barreras arancelarias, fijando estándares comunes de precios y servicios para mejorar estrechamente la economía mundial; gracias al aporte económico de los países reconocidos en el acuerdo (Fernández, 2015). En este no se adhirió Colombia, de América Latina solo se encuentran Perú y Chile. Aunque este acuerdo tiene los mismos pilares que propone la Alianza del Pacífico, es relevante mencionar que también tiene falencias y desventajas para los países miembros.

Uno de los ejemplos es Chile, ya que a pesar de su ingreso tenía acuerdos comerciales vigentes con los 11 países restantes y se puede aludir que entró a este nuevo acuerdo por la cercanía que podría tener con los Estados Unidos (país promotor de la TPP). No obstante, sus desventajas comerciales son mayores que los beneficios que podría obtener, pues el sector agroalimentario (que será el sector que más comercializará) no ha recibido tantos ingresos ya que compite con sectores mucho más poderosos como Vietnam.

Ahora bien, retomando los pilares de la AP y sus diversas controversias en cuanto a la importancia que le da al emprendimiento local y especialmente a las PYMES, las multilatinas y empresas locales, enfrentan un gran desafío ya que deben buscar nuevos mercados y oportunidades para desarrollar las cadenas de abastecimiento propias y así entrar a competir con empresas extranjeras (PWC, 2016). Lo anterior, porque la AP es un modelo muy ambicioso, y

países como Colombia y Chile no cuentan con suficiente innovación y estructuración en sus emprendimientos para competir con otras economías mundiales.

Gráfico 1. Ambición de Crecimiento Económico



Fuente: Alianza del Pacífico. Consejo Empresarial (2016). Elaboración: PWC

Sin embargo, como lo muestra el Gráfico 1, para el 2035 la AP pretende incrementar el sistema económico de los cuatro países suscritos, por medio del fortalecimiento de la integración y los beneficios que puede traer consigo el Acuerdo Marco; gracias a su exención arancelaria. El protocolo el cual suscribe este acuerdo entró en vigencia el 6 de junio de 2012 y dispone, específicamente, el libre tránsito de productos establecidos en una lista aduanera, que establece que al 92 % de los productos no se les impone aranceles y el 8 % tendrán plazos de desgravación entre 3 y 17 años posteriores a la fecha de vigor del acuerdo (Ámbito Jurídico, 2016). Este acuerdo es uno de los grandes ejemplos que muestra la iniciativa por parte de los países para integrar las economías y generar desarrollo para todos.

Por otra parte, y como punto focal de esta integración, se “propone la creación de un Fondo Multinacional de Capital de Riesgo, así como de un esquema regional de garantías, para mejorar competitividad de las PYMES” (Giusiano, s.f, pág. 15); así como también el aporte económico hacia la región, pero a su vez haciendo hincapié en el bajo porcentaje de exportación por parte de las PYMES, se recrea una estrategia que consiste en ofrecerles más participación a los emprendedores para generar un alto impacto local y regional, a partir de las redes comerciales ya establecidas; en segunda instancia, se establecen garantías para la implementación de herramientas regulatorias capaces de disminuir el riesgo.

No obstante, otros autores como Marczak (2016) afirman que la AP se ha quedado corta en temas de integración, ya que su objetivo se convierte meramente en una idea económica y ha dejado a un lado los aspectos sociales y culturales.

Finalmente, Karg (2004) afirma que la AP deja de ser un concepto de integración y pasa a ser más un concepto de dependencia, ya que los cuatro países tienden a ser gobiernos mayoritariamente conservadores y con una alta dependencia económica hacia los Estados Unidos. Así mismo, es relevante denotar que los mayores ingresos que recibe la AP provienen del BID, figura internacional en donde el mayor contribuyente son los Estados Unidos; con esto se puede vislumbrar cómo los intereses por parte de países en desarrollo pueden llegar a tener sobrealianzas regionales con otros en vía de desarrollo.

En conclusión, la integración se logra a partir de acuerdos comerciales entre los estados que componen a una región; con la intención de mejorar su productividad y crecimiento. Lo ideal para iniciar una integración regional, consiste en las similitudes, no solo fronterizas sino culturales y económicas de los posibles estados parte; ya que a partir de allí se pueden generar mejores acuerdos para el desarrollo económico tanto de los países como de la región.

La integración regional es un mecanismo establecido para mejorar las relaciones entre los países, este puede resultar fructífero para los países en vía de desarrollo como Colombia y Chile; con ello temas como el emprendimiento local y específicamente las PYMES pueden verse favorecidos gracias a las preferencias que se dan entre Estados. La AP desde su creación ha demostrado ser un camino viable para las pequeñas y medianas empresas que quieren empezar un emprendimiento, porque otras integraciones se quedan cortas a la hora de proponer mejores iniciativas de desarrollo para este tipo de empresas.

Sin embargo, es necesario recalcar que no todos los acuerdos de integración son en su mayoría eficaces ya que los objetivos que estos tienen, pueden ser transformados por intereses externos, como es el caso de los Estados Unidos y su interés económico por la AP. Países como Colombia y Chile enfrentan diferentes desafíos en cuanto a la producción de sus insumos y la competitiva

con empresas extranjeras, por esa razón se requiere hacer un análisis más profundo de las ventajas y desventajas que esta Alianza puede traer para los países antes mencionados, así como es relevante conocer si después de la ratificación del Acuerdo Marco los emprendimientos locales de estas regiones, tuvieron beneficio económico directos.

Adicionalmente se reconoce la importancia de una unificación de mercados, ya que a partir de integraciones regionales, los países pueden recibir y generar beneficios, todo esto en pro del crecimiento económico local y regional, a partir de programas capaces de generar impacto en la desigualdad social y el emprendimiento de los países.

En el caso de los países seleccionados para la presente investigación, tanto Chile como Colombia pueden recibir beneficios a partir de una cooperación técnica, en donde Colombia pueda recibir conocimiento por parte de Chile de manera tal que logre maximizar su economía y la explotación de recursos naturales a partir de un incentivo generado por la innovación; por otro lado, Colombia puede ofrecerle a Chile cooperación en cuanto a la implementación de un modelo educacional que integre equidad, emprendimiento y desarrollo como lo es el SENA. Cabe resaltar que a lo largo de esta investigación se profundiza sobre las estrategias utilizadas por los países de estudio para incentivar su emprendimiento local.

2. EL EMPRENDIMIENTO LOCAL EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL LATINOAMERICANO

El reciente contexto mundial del siglo XXI trae diferentes retos socioeconómicos por lo que el fortalecimiento de la integración regional es una clave fundamental para el progreso global de los países de Latinoamérica y, específicamente, de los que se encuentran rezagados por estos retos. Por tanto, y como lo afirma la Cepal (2014), se requiere impulsar los espacios subregionales de la integración a partir del mejoramiento de las cadenas de valor, así como avanzar en el mercado único digital, la mejora en la implementación de infraestructura y el comercio. Para que se cumplan estas categorías es necesario crear procesos únicos de integración, que por medio de su estructura plasmen los objetivos requeridos para cada bloque.

Según Nye y Keohane la teoría que más se relaciona con la integración es la neofuncionalista ya que “considera que la eficiencia de la integración estará más supeditada a la magnitud de los beneficios que reciban los estados que a los propósitos en sí mismo” (Cabarcas, Charris, & González Arana, 2013. párr, 12). Dada esta teoría, los estados de la periferia al crear procesos de integración comunes, buscan una mutua interacción con otros actores con el objetivo de recibir incentivos que mejoren su dinamismo; la mayoría de los países de América Latina siguen este modelo, porque mediante la creación de esos procesos regionalistas puede mejorar el acercamiento con los países del centro como podría ser los Estados Unidos o los países de la Unión Europea.

Sin embargo, los procesos de integración latinoamericana han afrontado diferentes limitaciones en cuanto a su funcionamiento, porque no hay suficiente autoridad supranacional a los acuerdos e instituciones de la integración (Cabarcas, Charris, & González Arana, 2013) y esto da como resultado que las estructuras nacionales sean más fuertes que las que imperan en las alianzas que se crean. Asimismo, existe una influencia de actores externos que afectan el funcionamiento de los procesos de integración y estos, de alguna forma, se ven manipulados por los lineamientos que ellos plantean.

Como ya se mencionó, existen diversos factores que interactúan en los procesos de integración; ya sean políticos, económicos o sociales, no obstante, se hará hincapié en los aspectos económicos. Para esto se analizará la importancia que les dan los procesos de integración al emprendimiento local en América Latina, así como la influencia que pueden tener sobre las PYMES.

Para realizar la respectiva caracterización del emprendimiento local en los procesos de integración latinoamericana, se utilizarán diferentes posturas planteadas por Mercosur, la Aladi, la CAN, Caricom, Unasur, SICA, el Alba y la Celac. Cabe resaltar que en este capítulo no se hará mención de la AP, pues al ser el eje fundamental de esta investigación, se ahondará en los capítulos siguientes.

2.1 Mercosur

En primera instancia se encuentra Mercosur, el cual es considerado como un proceso de integración regional creado el 26 de marzo de 1991 con el Tratado de Asunción, y tenía como objetivo “propiciar un espacio común que generara oportunidades comerciales y de inversión a través de la integración competitiva de las economías nacionales al mercado internacional” (Mercosur, 2017). Para esto, les ofrece a los estados parte preferencias comerciales, con el objetivo de promover las economías de forma más dinámica. Los países miembros son: Brasil, Paraguay, Uruguay, Argentina, Bolivia y Venezuela (con suspensión temporal); no obstante, Chile, Colombia y Ecuador se encuentran en proceso de adhesión.

Desde sus comienzos, Mercosur ha tratado de optimizar la integración por medio de la cooperación entre los países que lo componen, las metas económicas son dirigidas hacia un mismo espacio aduanero para que los productos tengan beneficios a la hora de su exportación. Sin embargo, los retos geográficos y económicos hacen que los países incrementen los esfuerzos por cumplir los objetivos planteados; el emprendimiento local es uno de los retos para Mercosur porque sus economías dependen, en gran medida, del aporte de las PYMES.

Los seis países miembros de Mercosur tienen divergencias dentro de sus economías, por lo que es relevante denotar que esta integración ha logrado encontrar soluciones internas para cada uno. Un

ejemplo de esto es el proyecto “PYMES Exportadoras de Bienes de Capital” que se aprobó para la República de Argentina por un total de 52.500.000 USD (Mercosur, 2010), para el mejoramiento estructural de las pequeñas y medianas empresas. Con esto se buscaba que estas empresas invirtieran el dinero en innovación y networking para así impulsar el dinamismo y competir con los mercados extranjeros.

Gracias a la importancia del emprendimiento local para este proceso de integración es relevante mencionar los aportes que estos hacen a algunas economías de los países que conforman Mercosur. En Argentina, las PYMES aportan más de la mitad de la producción manufacturera, ejemplo, madera, textiles y papel; en Bolivia aportan el 62 % de los metales básicos, y en Brasil el 49 % en madera (Zurita, s.f). Teniendo en cuenta estos datos, Mercosur, como uno de los promotores de la integración regional, tiene en consideración la importancia del apoyo al emprendimiento local, por esta razón ofrece dos proyectos de ayuda específica para las PYMES en pro del crecimiento económico de los países miembros.

El primero es la “Escuela Virtual del Mercosur” que está dedicado a la formación de emprendedores con ideas innovadoras que pretendan crear pequeñas empresas, para esto se les otorga bibliotecas especializadas en temas empresariales y sus afines; en segunda instancia se encuentra “Mercosur Digital” que tiene como objetivo mejorar las herramientas tecnológicas de los emprendimientos locales, para que el comercio electrónico se convierta en una alternativa de negocios (IDacción, s.f.). Gracias a estos proyectos y muchos otros que Mercosur impulsa para los estados parte, el emprendimiento local se puede ver favorecido gracias a los mecanismos de ayuda por parte de este proceso de integración, porque además de unificar un sistema aduanero promueve la innovación y participación de ciudadanos que quieran conocer y crear sus propios emprendimientos.

Sin embargo, es importante destacar que Mercosur no se ha caracterizado por tener un enfoque claro ya que en ocasiones la política supera los temas económicos y las propuestas que se formularon no siguen los lineamientos que se plantearon con su creación en cuanto al libre tránsito de productos. Algunos países están más rezagados que otros, y algunos necesitan invertir en el extranjero para mejorar sus ganancias, pero esto es una limitante, pues Mercosur les impide

a los países miembros tener acuerdos individuales con otros países o con otros bloques como la Unión Europea. No obstante, lo anterior es un reto a largo plazo que Mercosur tendrá que enfrentar y más aún para los países que pretenden integrarse, caso Colombia.

2.2 Aladi

La Aladi es otro tipo de integración regional latinoamericano, es considerada una Organización Internacional que tiene como objetivo la integración económica, basada en el establecimiento de un mercado común entre los estados parte.

Su antecesor fue la ALAC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio) que fue creada en 1960 con el homónimo Tratado de Montevideo y fue ratificada por siete países: Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay; posteriormente, se integrarían Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela (Universitate Pompeu Fabra, 2012, párr. 1).

La ALAC no tuvo trascendencia en el sistema internacional por culpa de las asimetrías de los países en cuanto a sus economías y por la situación política que se afrontaba para esos años; por tanto, fue necesario refundar esta organización y seguir con los lineamientos que se estaban planteando en cuanto a las preferencias económicas y arancelarias para las regiones. En temas económicos, la Aladi tiene liderazgo en la región y, por ende, sus aportes al emprendimiento se ven reflejados en el crecimiento sustentable de las PYMES para los países suscritos; aunque cada país está encargado de promover las iniciativas empresariales esta integración también presta asistencia a países que requieran apoyo en cuanto a información y asistencia tecnológica que les permita incentivar los emprendimientos.

El Banco de Desarrollo de América Latina es un apoyo para la Aladi en su propósito de potenciar las oportunidades de las PYMES regionales para crear y aumentar su participación en el mercado regional y fomentar la integración productiva, complementando los esfuerzos nacionales por diversificar la oferta exportable; aumentar la competitividad, impulsar las cadenas de producción y logística (CAF - Banco de Desarrollo de América Latina, 2016).

A diferencia de otras integraciones regionales, la Aladi cuenta con mayor respaldo para los emprendimientos locales establecidos en PYMES, ya que crea un evento internacional llamado Expo Aladi el cual busca que las pequeñas y medianas empresas participen de un encuentro de emprendedores, para buscar mejores alternativas de innovación y de emprendimiento para sus empresas. Asimismo, proporciona mayor conocimiento a las PYMES en cuanto a las preferencias arancelarias y acuerdos comerciales que la Aladi proporciona, para que las empresas que quieran comerciar a un bajo costo en el extranjero lo puedan llevar a cabo.

Aunque la Aladi no se encarga tan profundamente de temas sociales y políticos, a diferencia de otras integraciones como Mercosur, su gran aporte a los temas económicos es de gran relevancia para la comunidad internacional. Las críticas a su estructuración no han trascendido a lo largo de los años, pues su apoyo a temas empresariales y de emprendimiento han socavado el debilitamiento por otras áreas que no tienen tanto poderío como el económico.

La Aladi es el proceso de integración más estructurado que se ha visto, gracias a su sistema de apoyo a las PYMES que se ha visto reflejado en el incremento de las economías de los países suscritos. Los programas que ofrecen son: centro de formación virtual, Sicoex (sistema de información de comercio exterior), acceso al observatorio de América Latina y, por último, PYMES Latinas, que es un espacio para ofrecerles ayuda a empresas que estén empezando con su emprendimiento (IDacción, s.f.).

2.3 CAN

La CAN es una integración regional creada con el propósito de lograr un desarrollo local equilibrado, por medio de una integración andina, suramericana y latinoamericana. Los países que la componen son: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Su historia se remonta 1969, cuando por medio de un instrumento jurídico internacional llamado *Acuerdo de Cartagena*, los cuatro estados toman la decisión de suscribir este acuerdo para instaurar una unión aduanera con un plazo de diez años. Su objetivo consiste en “promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social” (CAN, s.f., párr. 7).

Adicionalmente, la CAN considera fundamental la protección de la biodiversidad que compone a cada uno de los miembros de la organización, así como también el preservar su patrimonio común; además pretende “Facilitar la participación de los Países Miembros en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano” (CAN, s.f., párr. 9), mediante el fortalecimiento, no solo del desarrollo interno, sino también del emprendimiento local, para que así se pueda crear un efecto positivo en la región.

Esta organización les ha dado gran importancia a las pequeñas y medianas empresas, pues asegura que el éxito del emprendimiento local, la economía local y el desarrollo territorial se fundamenta en un buen desempeño por parte de las PYMES. La CAN pretende alcanzar una inclusión social en la Comunidad Andina a partir de una introducción de los mercados de los estados parte, para favorecer el empleo, las oportunidades y la participación de los ciudadanos (CAN, s.f.).

En el 2006 la CAN creó una plataforma tecnológica llamada Norexport, con esta se pretendía generar cierto tipo de dinámicas en cuanto al intercambio entre PYMES de los países parte de la CAN; “el sistema busca que las empresas tengan acceso directo a información en ámbitos de normalización y de negocios, de esta manera, sensibilizan a las pymes en la creación de una cultura formal de trabajo en red en el ámbito Andino” (Portafolio, 2006, párr. 1).

Para el 2011 se crea el Comité Andino de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Campyme), para el asesoramiento y apoyo oportuno de las políticas comunitarias sobre PYMES, así como también “promover la asociatividad, internacionalización y emprendimiento, entre otros, que permitan mejorar su competitividad” (CAN, s.f., párr. 5). En el mismo año se implementa el Observatorio Andino de la Mipyme (Obapyme), para promover el desarrollo, así como también para ofrecer información y herramientas hacia las pequeñas y medianas empresas a nivel subregional.

Adicionalmente, se gestiona la creación del Estatuto Andino de la PYME, con objetivos, como: favorecer el crecimiento para mejorar los niveles de competitividad de las PYMES andinas, gestionar la creación de políticas, instrumentos, entre otros, para el crecimiento sostenido y

sostenible de los sectores productivos de los estados miembros, fomentar la participación, tanto de actores públicos, como de los privados, de tal manera que se puedan concretar iniciativas involucradas con el tema de las PYMES y, por último, promover la armonización entre los países miembro, ante los criterios de clasificación de las PYME, para que así se logre facilitar la implementación de políticas comunitarias (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, s.f.).

Esta Organización se enfoca en el desarrollo de actividades, ferias, normas, entre otras, que contribuyan con sus planteamientos para el crecimiento e incentivo de las PYMES en los países miembros, pues gran parte de sus esfuerzos se encuentran en la generación de crecimiento, desarrollo, participación, innovación e inclusión hacia la comunidad Andina.

Pero a pesar de su gestión hacia el incentivo del emprendimiento local de los países miembros, esta es una de las organizaciones que más problemáticas internas presenta en Latinoamérica, pues países como Venezuela y Chile tenían la intención de integrarse a la CAN, de hecho, Venezuela ya había formado parte de la organización, pero tiempo después se retiró argumentando que Colombia y Perú estaban incumpliendo con el cometido de la organización, ya que firmaron acuerdos con Estados Unidos; por otra parte, Ecuador y Bolivia muestran interés por incorporarse a Mercosur, por tanto, si estos últimos se adhieren a ella se tendrán que retirar de la CAN, lo que demostraría la fragilidad de la institución en lo interno y regional, por consiguiente, traería consecuencias como el posible desplome de esta.

2.4 Caricom

El 4 de julio de 1973, y tras la firma del tratado de Chaguaramas (Trinidad y Tobago), nace la Caricom con el propósito de crear un mercado común; su antecesor fue la Asociación de Libre Comercio del Caribe (Carifta, por sus siglas en inglés). Caricom se crea con tres propósitos fundamentales:

Elevar el nivel de vida y trabajo de las naciones de la región, acabar con el desempleo, acelerar, coordinar y sustentar el desarrollo económico. Asimismo, fomentar el comercio

y las relaciones económicas con terceros países y con grupos de naciones (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, s.f., párr. 1).

Se consolida con 15 estados miembros, a saber: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, Santa Lucía, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas, Surinam, y Trinidad y Tobago, y cinco estados asociados, como Anguila, Bermudas, Islas Caimán, Islas Turcas y Caicos, e Islas Vírgenes Británicas.

A este organismo regional lo componen estados pequeños tanto en población como en extensión territorial, estos se encuentran en vía de desarrollo y son muy conocidos por su vulnerabilidad y su economía poco diversificada ante el sistema internacional; aunque cabe resaltar que los países con mejores índices de desarrollo en esta integración son: Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago.

En la región del Caribe, al menos el 70% del empleo es generado por el sector privado (Coke-Hamilton, 2014), su economía depende de las importaciones, productos primarios y el sector turístico; por este hecho, el turismo es uno de los factores más importantes en la integración de la Caricom. Si bien es cierto que este organismo se ha caracterizado por ser uno de los más dinámicos en América, tal como lo menciona Martínez (s.f.), resulta ser, a su vez, una de las integraciones más vulnerables en cuanto a externalidades económicas y cambios climáticos, por tanto, su economía resulta ser mucho más débil de lo que se prevé.

En cuanto a su emprendimiento local, las políticas creadas por la Caricom impulsan el desarrollo económico local y el incentivo para “ampliar la oferta de los servicios turísticos, desarrollar otros sectores desde una perspectiva regional, lograr adecuados encadenamientos productivos con otros sectores y priorizar la diversificación” (Martínez, s.f.). Esto con la intención de volver más atractivas sus economías y así lograr un mejor nivel competitivo frente al sistema internacional; del mismo modo, Caricom crea proyectos acompañado por el PNUD (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo) con el propósito de incentivar una cultura emprendedora en los jóvenes, de tal manera que tengan la capacidad de identificar estrategias para obtener mejores

oportunidades en cuanto a aprendizaje, financiamiento y un buen ambiente frente al desarrollo de negocios.

Por otro lado, se encuentra que el cuerpo de su economía se compone gracias a las pequeñas y medianas empresas (PYMES), de hecho, de acuerdo con la secretaría de la Caricom el 40 % del PIB de la región está dado a partir del aporte de estas empresas, por tanto, y teniendo en cuenta su importancia, el tratado de Chaguaramas establece políticas capaces de generar apoyo y viabilidad para las PYMES (Coke-Hamilton, 2014).

Si bien es cierto que estas son un factor importante en la generación de empleo en la región, integraciones como la Caricom necesitan reforzar sus relaciones comerciales, así como sus políticas de apoyo hacia las pequeñas y medianas empresas, con la intención de incentivar aún más la actividad económica, ya que no se logra percibir una diversificación en esta. A partir de lo anterior, el Caribe puede obtener mejores beneficios y un mejor posicionamiento, para así evitar que sus economías no tengan la posibilidad de quebrantarse tan fácilmente y lograr garantizar su permanencia como integración regional.

2.5 Unasur

Esta se cataloga como un proceso de integración regional que fue precedido por la Comunidad Suramericana de Naciones (CSN) el 8 de diciembre de 2004, nació para integrar procesos regionales desarrollados por Mercosur y la CAN, no obstante, en abril de 2007, durante la Cumbre Energética Suramericana, se constituyó el nuevo nombre, Unasur (Unasur, s.f.). Se considera un organismo internacional compuesto por doce países, Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela. Este, así como otros procesos de integración regional tiene como foco principal construir un espacio de integración en diferentes ámbitos como el cultural, social, económico y político.

Dentro de sus principales objetivos se encuentra la cooperación económica y comercial que permite avanzar en procesos innovadores, dinámicos y transparentes que promuevan el crecimiento y desarrollo económico de las economías que forman parte de esta integración (Unasur, s.f.), para esto Unasur enfatiza sus esfuerzos en promover las pequeñas y medianas

empresas y otras formas de organización productiva. El emprendimiento local se ha desarrollado de manera eficaz dentro de esta integración ya que ha proporcionado diferentes contribuciones económicas y de innovación a algunos de los proyectos tradicionales que se venían proporcionando.

Se estima que entre el 60 y el 88 % de las empresas exportadoras de la Unasur son PYMES, estas cifras revelan el nivel de importancia de estas empresas al desarrollo económico de los países miembros de Unasur, asimismo, generan alrededor del 25 % de forma directa y un 75 % indirecta al empleo (Durán Lima, 2010), esta última variable es la más concerniente para los países ya que si se incrementa, se pueden disminuir otras variables como la pobreza, ya que tienen una relación intrínseca. Según la Cepal (2010) las PYMES generan más puestos de trabajo por dólar exportado que las grandes empresas, porque las PYMES comercian sus productos con los países de Unasur y las ganancias son mayores a los emprendimientos que se podrían lograr en el exterior.

Un claro ejemplo de esto, son las políticas de apoyo que Unasur les ofrece a países como Colombia en sus proyectos de emprendimiento para sus pequeñas y medianas empresas. Estas políticas en el plano supranacional se consolidan dentro de cada país, los que siguen los parámetros propios de cada estado miembro (Mora Ramírez, 2009). En el caso colombiano, los incentivos a las PYMES son de gran escala y estos están establecidos en el “Incentivo para las Mipymes exportadoras”, las que especifican las necesidades que las empresas pueden tener y cómo la integración regional, de la mano con el Gobierno, debe suplir estas insuficiencias.

No obstante, Unasur presenta diferentes desafíos en cuanto a su institucionalidad ya que como lo afirma Insignares (2013) en el ámbito internacional, se establece como una organización de cooperación, más que ante un bloque de integración. Por esta razón, los países miembros deben fortalecer sus objetivos de integración para así mejorar los estándares de unión que se pretenden para procesos como este.

2.6 SICA

Esta organización fue constituida el 13 de diciembre de 1991 por medio de la suscripción del

Protocolo de Tegucigalpa y en su creación, tenía como propósito construir una integración en una región de paz, libertad, democracia y desarrollo; así como sus principales objetivos se centraban en concretar un nuevo modelo de seguridad regional, un amplio régimen de libertad para los estados parte, alcanzar una unión económica y buscar el fortalecimiento del sistema financiero centroamericano (SICA, s.f.). Sus miembros son: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Belice y República Dominicana; no obstante, se reconocen también a los estados observadores regionales (ejemplo, Colombia) y extraregionales (Estados Unidos) para hacerles un mayor y concienzudo seguimiento a los objetivos que la integración plantea para que se cumplan en su totalidad.

El SICA es un claro ejemplo de integración regional que le apunta a desarrollar y mejorar el emprendimiento local para fortalecerlo y volverlo competitivo en el mercado extranjero, para esto se centra en problemáticas claras como el medio ambiente. Por tanto, crea proyectos para pequeñas y medianas empresas que tengan como objetivo las energías limpias y renovables (SICA, 2014), por lo que se cuenta con un presupuesto que está dirigido a promocionar los emprendimientos que sean a corto o largo plazos. Un ejemplo es la República Dominicana, que creó un proyecto de ley para la promoción de las pequeñas y medianas empresas, pues estas constituyen un soporte significativo de la economía dominicana y representan hoy una de las principales fuentes de empleo que se ve reflejado en el crecimiento anual del PIB (Producto Interno Bruto).

Estos proyectos de ley intentan promocionar, por medio institucional, a las PYMES para que tengan un respaldo por parte del Gobierno y puedan desarrollar sus emprendimientos con el propósito de aportar a la economía del país; sin embargo, el financiamiento es un foco primordial ya que es la primera limitación que las PYMES tienen para su creación y desarrollo; por esto se crea Fomipymes. Este es el Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y tiene como objetivo promover y financiar a estas empresas, cuidadosamente seleccionadas, a través de la evaluación de los niveles de rentabilidad y viabilidad de los proyectos a emprender para la República Dominicana (SICA, 2014).

Este ejemplo vislumbra la idea de que las integraciones pueden ser un medio efectivo para los

países miembros en su intento por incentivar sus economías por medio de emprendimientos locales. Las empresas en el extranjero están acaparando todo el mercado y es ahí cuando se hace necesario que los países se integren para crear estrategias que beneficien a las iniciativas locales.

Los estados observadores son también de gran apoyo para los miembros del SICA, Colombia y Taiwán crearon una iniciativa para los países de Centroamérica para otorgarles apoyo técnico en áreas de desarrollo local, Centropyme en 2014 había destinado 1,5 millones de dólares para capital semilla dirigidos a emprendimientos locales (Colombia Inn, 2015). Esta iniciativa tiene como propósito generar más y mejores empleos con una mejor distribución del ingreso por país, así como el rejuvenecimiento del tejido productivo de los países y una nueva generación de riqueza social que contribuya al desarrollo regional.

Sin embargo, en la mayoría de procesos de integración regional latinoamericana se puede evidenciar la ineficiencia en algunos campos sociales y el SICA no es la excepción. Según Urcuyo (2015), Costa Rica tomó la mejor decisión al haber retirado su posición política de esta integración, ya que para muchos académicos y expertos es una institución sin oficio, despilfarradora de recursos y dependiente de la cooperación internacional; esto después de que el SICA no contribuyó con una solución regional frente a la masiva migración cubana de 2015.

Frente a esta problemática, el SICA, así como otras integraciones que hemos detallado a lo largo de esta investigación, se encuentran frente a distintos retos internos en cuanto a su estructuración y al cumplimiento de sus objetivos que, como se sabe, se fundamentan en una integración basada en la armonía y la ayuda recíproca entre las naciones.

2.7 ALBA

Fue una iniciativa regional propuesta, principalmente, por Hugo Chávez, presidente de Venezuela, y se formó con el objetivo de crear un bloque político, económico y social que intentara lograr cambiar el modelo basado en las fuerzas del mercado y sustituirlo por las bases fundamentales del Estado como regulador fundamental, así mismo, buscaba una cooperación económica, social, de infraestructura, de telecomunicaciones y, sobre todo, financiera (Organización de América Latina, s.f.). Como todas las integraciones, también reconocía la

estabilidad de las naciones por medio de la búsqueda de la equidad económica y social para erradicar así la pobreza y la desigualdad, pero, sobre todo, se fundamentaba en la equidad comercial entre los estados miembros para que no existiera una dependencia hacia los países extranjeros como Estados Unidos.

Este proceso de integración se constituyó oficialmente el 14 de diciembre de 2004 con el nombre ALBA - TCP que por su nombre se refiere a Tratados de Comercio de los Pueblos y fue establecido así para mostrar oposición a los tratados de libre comercio que persiguen incrementar el poder y el dominio de las transnacionales (ALBA - TCP). Los países miembros de esta integración son: Venezuela, Cuba, Bolivia, Nicaragua, Dominica, Ecuador, San Vicente y las Granadinas, Antigua y Barbuda, Santa Lucía, San Cristóbal y Nieves y, por último, Granada. Estos tienen una misma tendencia que consiste en ir en contra de los poderes neoliberales y de libre mercado, porque estos pilares destruyen las economías nacionales e imponen las reglas de juego en la competencia de precios de exportaciones.

El ALBA - TCP apoya a los emprendimientos locales de forma dinámica por medio de aportes y ayudas económicas, esto lo realiza gracias a Sucre (sistema único de compensación regional de pagos) y el banco del ALBA (Giusiano, 2015). El primero es un incentivo comercial para los países miembros con el propósito de aumentar la capacidad exportable de los pequeños y medianos productores, el segundo es un banco destinado a patrocinar a los emprendimientos que tengan como pilar la innovación; por esta razón, el aporte económico es de gran relevancia para estos proyectos.

Además de estos incentivos económicos, el ALBA cuenta con una política llamada “grannacionalidad” que se caracteriza por unir emprendimientos que luego se convierten en pequeñas empresas por fuera de las fronteras, las empresas grannacionales están constituidas por dos o más países cuyo destino fundamental para exportar es el mercado Intra-ALBA (Secretaría Permanente del SELA, 2015). Con estos proyectos y cientos más con los que se establece el ALBA, se busca una real integración entre los estados miembros a fin de mejorar sus economías por medio del desarrollo de sus productos internos y no dependiendo de las economías extranjeras.

Sin embargo, el ALBA también es foco de críticas en cuanto a su funcionamiento y esto gracias a dos características fundamentales, la primera va dirigida a reconocer cuáles son las reales intenciones del ALBA como una “integración”, porque en los últimos años se creó el proyecto Alba Petróleos y ha acaparado algunas de las economías nacionales por parte de Venezuela (principal miembro de Alba Petróleos) (Portillo, 2013).

El segundo es el lento crecimiento de Sucre, pues las políticas de algunos gobiernos frenan la eficiencia de este sistema, y como consecuencia de esto, las PYMES no reciben el apoyo financiero necesario para mejorar sus emprendimientos; retrasando así las economías. No obstante, es válido afirmar que esta integración, a pesar de tener estas limitaciones, es considerada el proceso de integración más fuerte de América Latina, pues es el único que no sigue los lineamientos neoliberales como sí lo hacen otros procesos.

2.8 Celac

Este es un organismo intergubernamental de diálogo y concertación política (Celac, s.f.); creada en Caracas, Venezuela, bajo la firma de la declaración de Caracas de los jefes de Estado para el 2011. El objetivo general de esta es garantizar la unión de la región bajo un concepto de cooperación e integración. Son 33 países de América Latina y el Caribe quienes forman parte de esta integración regional con el propósito de generar un equilibrio entre la diversidad política, la economía, la cultura (Celac, s.f.); adicionalmente, contribuye en el desarrollo social, económico, educacional, en el desarme nuclear, la cultura, las finanzas, el medio ambiente, entre otros factores de la región. “La Celac forma el ‘tercer anillo’ en el marco del progresivo proceso de integración que se viene gestando en los últimos años a partir del Mercosur y la Unasur” (Barrenengoa, 2013, pág. 6). Es un órgano regional que toma sus decisiones a partir de cumbres propuestas por diferentes jefes de Estado que forman parte de esta integración; las cumbres se llevan a cabo cada año y en estas se discuten diferentes temas, tácticas, resultados y futuros planes que contribuyan al desarrollo sostenible de la región; así mismo, impulsan la cooperación y la innovación en busca de una mejor posición ante el sistema internacional, como también el respeto hacia la soberanía de cada país.

Barrenengoa (2013) hace hincapié en que la Celac, en algunos foros y cumbres, ha dejado clara su intención de promover la innovación, el aprendizaje, la tecnología y un crecimiento sostenible para gran parte de los estados latinoamericanos, a partir de un trabajo en conjunto para combatir la corrupción, la pobreza, la desigualdad, el narcotráfico, e incrementar el intercambio comercial y el emprendimiento como eje de crecimiento económico local, no solo para los estados parte, sino también, para la región en general.

En el 2016, la Celac, junto con Corea del Sur y la Cepal, analizaron ciertas propuestas y estrategias que pudieran incentivar e impulsar más oportunidades para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, a partir de una cooperación técnica en aras de adquirir conocimiento empresarial, mayor capacidad de innovación, financiación y aprendizaje para lograr un mejor desarrollo en las estrategias competitivas por parte de las PYMES latinoamericanas. Esta integración cuenta con instituciones que incentivan la internacionalización de estas empresas, pero es de gran importancia “implementar mecanismos que permitan fortalecer el desarrollo de las pymes a través de la dinamización y diversificación del comercio, las exportaciones y las inversiones, y de la puesta en práctica de alianzas estratégicas orientadas a su fortalecimiento” (Celac, 2016, párr. 7).

Finalmente, se pueden evidenciar los planes de esta integración regional por combatir las problemáticas de América Latina como la pobreza o la corrupción, estos proyectos se han quedado en buenas intenciones, pues los problemas siguen aquejando a los países. Por otra parte, se pueden ver las diferencias comerciales entre los países; si bien es cierto que pretenden diversificar sus economías y sus mercados, siguen siendo una región dependiente de una economía ubicada al norte del continente y esto ha estancado muchas de las estrategias propuestas en las cumbres; así mismo, algunos movimientos comerciales de los países, más que beneficiar, han afectado su producción nacional y su emprendimiento local, así se manifiesta una contradicción entre lo que se pretende y lo que se realiza.

Adicionalmente, los procesos latinoamericanos de integración se enfrentan a un sesgo en cuanto a su funcionamiento ya que los ideales que propone el ALBA están alejados de otros procesos como el SICA o la Aladi. Aunque los procesos de integración tienden a ser de derecha o

izquierda, por los objetivos que plantea, siempre tendrán el mismo ideal y es el de integrar los estados de forma dinámica y armónica en donde se busque maximizar las necesidades recíprocas para mejorar sus economías.

Cabe mencionar la importancia de los mercados abiertos, ya que con estos se pueden lograr economías más dinámicas y abiertas, tanto para la entrada como para la salida de bienes y servicios, pues generalmente los modelos proteccionistas pueden estancar el desarrollo y crecimiento local de los países. Asimismo, es importante mencionar que los modelos abiertos ofrecen beneficios que resultan ser mejor aprovechados por las empresas transnacionales y multinacionales, porque las estrategias implementadas por parte de los estados ofrecen facilidades en cuanto a su operación, estrategias que en su mayoría son pensadas para el aprovechamiento de las pequeñas y medianas empresas.

El bajo nivel de aprovechamiento de estas estrategias por parte de las PYMES se debe a que estas no cuentan con la información necesaria, sus niveles de financiamiento son bajos, el interés por expandirse es casi nulo y esto no permite la dinamización satisfactoria de las economías, como se pretende a partir de la creación de gran parte de los procesos de integración regional latinoamericano.

3. EL ACUERDO MARCO DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN REGIONAL DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO

La definición de Acuerdo Marco trae diferentes puntos de vista, el primero de estos es comercial en términos de bienes, servicios y precios, ya que como lo afirma Colombia Compra Eficiente (s.f. párr. 3) “Los Acuerdos Marco son herramientas de agregación de demanda que les permiten a las entidades adquirir de manera ágil los Bienes y Servicios de Características Técnicas Uniformes” , este método de Acuerdo Marco le permite al usuario conocer los productos que tienen beneficios mediante esta plataforma de Compra Eficiente e interactuar con los proveedores, no obstante, este tipo de Acuerdo Marco se rige para entidades autónomas, por esta razón es necesario analizar otro tipo de definición aplicada a una integración en donde la interacción sea entre estados.

El propósito fundamental del presente capítulo es examinar el Acuerdo Marco del proceso de integración regional de la AP para así analizar las características que el acuerdo tiene y su relación intrínseca con el emprendimiento local. En términos específicos, el Acuerdo Marco que surge de la AP, que siendo el caso de estudio, tiende a ser un acuerdo en donde por normas jurídicas se establecen pautas que involucren a los países miembros, con el fin de proporcionar medidas favorables en cuanto a temas económicos, entre otros. El protocolo que suscribe este acuerdo entró en vigencia el 6 de junio de 2012 y dispone, específicamente, el libre tránsito de productos establecidos en una lista aduanera que establece que el 92 % de los productos no se les impone aranceles y el 8 % tendrán plazos de desgravación entre 3 y 17 años posteriores a la fecha de vigor del acuerdo (Ámbito Jurídico, 2016).

No obstante, antes de mencionar estas características es necesario ejemplificar dos Acuerdos Marco realizados en el Sistema Internacional para conocer las congruencias que estos tienen y poderlos relacionar con el caso estudio. El primero es el Acuerdo Marco de Cooperación que se llevó a cabo entre la Comunidad Económica Europea y el acuerdo de Cartagena en 1993; los países inscritos al acuerdo de Cartagena eran: República de Bolivia, República de Colombia, República del Ecuador, República del Perú y República de Venezuela (Unión Europea s.f.).

Este Acuerdo Marco se firmó bajo las instancias del Pacto Andino que años después se convierte en un proceso de integración ejemplar, siendo este la CAN. El propósito de la CAN por concretar relaciones con otros bloques era de gran importancia y la Unión Europea siempre fue el aliado estratégico que más se afianzaba con los pilares que este proponía. Por esta razón, antes que entrara en vigor este Acuerdo Marco de cooperación, las alianzas entre estas dos integraciones se venían efectuando desde 1983 con el acuerdo de segunda generación que planteaba el ajuste del diálogo birregional (Cobo González, 2008).

Empero, el Acuerdo Marco de Cooperación fue el más relevante ya que afianzó los verdaderos propósitos que la CAN y la Unión Europea pretendían como fortalecer la cooperación entre las dos comunidades, especificando la importancia de los términos económicos, comerciales y de desarrollo social (Unión Europea, s.f.). Para que fueran efectivos estos pilares, se determinaron diferentes protocolos que determinaban el libre tránsito de personas con características comunes, así como el aporte recíproco en temas tecnológicos y científicos que permitieran una mejor innovación de los temas comerciales.

Por último, la principal característica de este Acuerdo Marco era que las dos partes cooperaran al desarrollo de sus economías sobre bases duraderas, para esto tenían que promover, a gran escala, los intercambios comerciales, con vistas a la diversificación y a la apertura de nuevos mercados (Unión Europea s.f.). Aunque los temas económicos eran relevantes, este acuerdo no proporcionó ventajas económicas para los emprendimientos locales de pequeñas y medianas empresas, pues la base de este acuerdo era incrementar los flujos de inversión con grandes empresas.

En segunda instancia, se menciona al Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y Mercosur. El vicepresidente de entonces de la Comisión Europea, Manuel Marín, fue quien realizó la propuesta para dar comienzo a las negociaciones entre ambos bloques, su intención consistía en posibilitar una zona de libre comercio entre ambas regiones (Bizzozero, 2001). Durante el Consejo Europeo de Essen, que se dio durante los días 9 y 10 de diciembre de 1994, se le informa a la Comisión Europea que inicie con las negociaciones pertinentes con Mercosur para darle paso al Acuerdo Marco; para 1995 la Comisión aprueba un proyecto de directrices, que da paso para que el 22 de diciembre de ese año se firmará, en la ciudad de

Bruselas, Bélgica, la aprobación del proceso de negociación con el bloque suramericano (Aldecoa, s.f.). Finalmente, en diciembre de 1995 se celebra la firma del Acuerdo Marco entre las partes.

Las posibilidades de realizar este tipo de acuerdo interregional se daban a partir de la intención de Europa por aproximarse a América del sur, pues esta región proporcionaba índices satisfactorios en cuanto a sus flujos comerciales e inversión, así mismo, Mercosur podría obtener mayor flexibilidad y diversidad en los mercados del continente europeo, de manera que lograría tener como socio a un bloque fuerte en cuanto a su desarrollo sostenible, competitividad y estrategia política, lo que contribuiría a la mejora de ciertas problemáticas de estructura orgánica, jurídica y comercial por las que se veía intervenida esta integración (Bizzozero, 2001).

La decisión de llevar a cabo este Acuerdo Marco estaba condicionada por distintos factores clave para cada región, uno de estos se encontraba en la cooperación que podían obtener a partir de la suscripción de este acuerdo, así como también en un plan político estratégico capaz de fortalecer sus propósitos. “Este Acuerdo Marco tiene como objetivo principal la cooperación comercial y la preparación de la liberalización de los intercambios. Con ello se pretende hacer posible en el futuro una zona de libre comercio” (Aldecoa, s.f.), así mismo, pretende fortalecer las iniciativas que se proponen para el cuidado del medio ambiente y los lazos regionales.

Por otra parte, se encuentran objetivos principales como el incentivar sus relaciones para mejorar la cooperación comercial y así impulsar la liberalización de mercados, también se halla como objetivo principal el fomentar el desarrollo tecnológico y científico para mejorar la calidad de vida y la posibilidad de armonizar los mercados; finalmente, se busca fortalecer la cooperación interinstitucional para mitigar riesgos de corrupción y lograr avances en factores como la educación, la cultura, la comunicación, entre otros. No obstante, la eficacia de estos acuerdos, dentro de la comunidad latinoamericana, fue una de las más relevantes, ya que resultaron ser pactos que pudieron lograr la meta de integración en toda su complejidad. Esto tipos de Acuerdos Marco pueden ser un gran ejemplo para que alianzas subregionales como la Alianza del Pacífico también cumplan sus objetivos siguiendo los parámetros estructurales.

Ahora bien, es necesario examinar a profundidad las características que plantea el Acuerdo Marco y el protocolo adicional de la AP, para hacer una relación con el emprendimiento local. Lo que se estableció en el Acuerdo Marco para los cuatro países suscritos (Perú, México, Chile y Colombia) es un compromiso por parte de la Alianza del Pacífico como integración regional, para ofrecerles a los agentes económicos un marco jurídico que permita orientar el desarrollo del comercio de bienes y servicios, y de inversión, con el propósito de incentivar la participación activa en las relaciones comerciales de los estados parte (Alianza del Pacífico, 2012). Con esto se busca que cada uno de los países concierten mejores relaciones económicas con los demás con el propósito de fortalecer sus economías y promover así más iniciativas innovadoras como los emprendimientos locales.

Los objetivos que se plantearon en el Acuerdo Marco son: buscar la liberalización del intercambio comercial de bienes y servicios para consolidar así una zona de libre comercio, la segunda de ellas es facilitar los asuntos aduaneros, la tercera es promover la cooperación entre las autoridades migratorias y consulares, la cuarta es coordinar la prevención y contención de la delincuencia para mejorar la seguridad pública y, por último, el fortalecimiento a los pilares de la integración mediante los mecanismos de cooperación como la plataforma de Cooperación del Pacífico suscrita en diciembre de 2011 (Alianza del Pacífico, 2012).

Estos objetivos se plantearon bajo las necesidades generales económicas que cada uno de los países tenía, para así mejorarlas y crear círculos económicos y sociales comunes; asimismo, en este Acuerdo Marco se estableció que el órgano que iba a supervisar el cumplimiento de estos objetivos era el consejo de ministros, como la figura más importante de la AP, porque este estaba representado por cada uno de los países miembros.

En otras instancias, el Acuerdo Marco establece la necesidad de tener periódicamente un presidente tempore para que con el Consejo de Ministros se puedan cumplir los objetivos antes mencionados. Asimismo, se establece la existencia de países observadores que tendrán como objetivo revisar anualmente el proceso de cada uno de los países para así plantear algunas recomendaciones de rigor. Para muchos teóricos, tener a los Estados Unidos como observador

hace que el manejo de la Alianza sea manipulado por los intereses de esa potencia, en razón a que los intercambios económicos, mayoritariamente, son para los estadounidenses.

No obstante, el primer objetivo del Acuerdo Marco representa ventajas y desventajas para el emprendimiento local y las PYMES, por un lado se puede apreciar que una zona de libre comercio permite que las pequeñas y medianas empresas interesadas en la exportación de bienes y servicios lo hagan a menores precios, por tanto, los gobiernos, al armonizar los mercados entre ellos, generan ciertos beneficios en pro de las PYMES, con la intención de que estas hagan total provecho de lo que se les ofrece y así aumentar sus niveles de competitividad

Por otra parte, al generar una zona de libre comercio resulta contraproducente para las intenciones estatales, pues estas oportunidades resultan ser mejor aprovechadas por las empresas transnacionales y multinacionales, teniendo en cuenta su experiencia empresarial, así como su tamaño y capacidad tanto productiva como competitiva, así resulta afectando no solo a las PYMES sino al desarrollo local de los países. En segunda instancia se halla que con el segundo objetivo del Acuerdo Marco, que consiste en la facilitación de los asuntos aduaneros, permite la eliminación de los aranceles, es así como se incentiva a las PYMES de los cuatro países miembros para obtener ciertos privilegios en cuanto a los costes de aduanas y demás, por tanto, estimula la iniciativa de las empresas que no tienen interés en exportar para que comiencen a hacerlo.

Asimismo, se encuentra el tercer objetivo que consiste en la cooperación de las autoridades migratorias y consulares, se considera que puede facilitar el intercambio de personal no solo para la contribución de la operación de la empresa, sino también contribuye e incentiva el intercambio de personal capacitado que apoye de manera activa a las PYMES en cuanto a la resolución de problemas. El siguiente objetivo, perteneciente a la prevención de la delincuencia para mejorar la seguridad pública, beneficia al emprendimiento local en cuanto a la seguridad para operar en un entorno seguro y así les dé suficiente confianza a los antiguos y futuros emprendedores para que puedan iniciar nuevos proyectos innovadores y competitivos. Finalmente, se halla una relación entre emprendimiento local y el último objetivo del Acuerdo Marco mencionado anteriormente, como lo es la posibilidad de conectarse con otros países por medio de la cooperación, en este

sentido, se recalca la importancia de las agencias de cooperación como GIZ (agencia de cooperación alemana), la Agencia Presidencial de Cooperación Internacional de Colombia (APC), la Agencia Chilena, Mexicana y Peruana de Cooperación Internacional, entre otras; con el apoyo de estas se puede asegurar una cooperación técnica, capaz de ofrecerles capacitaciones a la PYMES para mejorar su estructuración.

Es necesario destacar que el Acuerdo Marco estipula los objetivos generales que se esperan para los países miembros como es la cooperación económica y el libre tránsito de personas y productos, sin embargo, es relevante examinar el Protocolo Adicional de este Acuerdo Marco, ya que este estipula, detalladamente, las preferencias arancelarias que en sí es el caso de estudio. Según la última resolución expuesta por la Alianza del Pacífico, “a partir del 1 de mayo de 2016, el 92 % de los productos que se comercian entre los cuatro países han quedado libre de aranceles, y los productos restantes se eliminarán en periodos de 3 y 7 años” (Alianza del Pacífico, 2016).

Asimismo es importante mencionar que el azúcar y algunos productos relacionados, quedan excluidos de estas preferencias comerciales; todas estas estipulaciones están adscritas al Protocolo Adicional que es quien suscribe estas reglas y las supervisa gracias a la OTC (Obstáculos Técnicos del Comercio).

Por tanto, el Protocolo Adicional busca complementar, mejorar y actualizar lo detallado en los acuerdos comerciales que los cuatro países de la AP tienen; estos pueden ser desde incrementar el comercio, fortalecer la inversión intra AP, mejorar las economías de escala, hasta desarrollar cadenas de suministros más integradas para estandarizar la competitividad (Alianza del Pacífico, 2016), todo esto con el propósito de diversificar las economías de Chile, Perú, Colombia y México por medio de una integración regional que proporcione un mejor manejo del comercio. Para alcanzar lo antes mencionado, el sector privado es uno de los protagonistas para ampliar la agenda de cooperación que optimice estas categorías, así como las entidades regulatorias de cada uno de los países miembros.

Igualmente, el Protocolo Adicional del Acuerdo Marco subdivide las categorías más importantes a tener en cuenta para la mejora del comercio de los cuatro países; el primero de estos es la

contratación pública; el segundo, el comercio transfronterizo de servicios e inversión; tercero, las telecomunicaciones; cuarto, el comercio electrónico; quinto, los servicios financieros; sexto, los servicios marítimos y, por último, la solución de diferencias (Alianza del Pacífico, 2016). De este modo, la AP pretende implementar políticas para el desarrollo de cada uno de los ítems mencionados para diversificar mejor las economías.

En cuanto a la contratación pública, el Protocolo Adicional anhela actualizar los estándares de los acuerdos ya existentes entre los países, para fortalecer temas de transparencia, trato nacional, procedimientos de impugnación y, sobre todo, el nuevo manejo de los medios electrónicos para procesos de contratación (Alianza del Pacífico, 2016).

Además se adhieren diferentes normas que promuevan a la participación de las MiPymes en las contrataciones públicas de los países de la AP, con esto, representa la importancia que tienen las PYMES en el emprendimiento local de los países, ya que estas son las principales generadoras de empleo y quienes aportan al desarrollo económico de los países; en efecto, lo que se busca es ofrecerles un papel protagónico a estas empresas, es decir, que cada propuesta que sea realizada por parte de alguna PYME nacional, tendrá prioridad para las entidades estatales. En este sentido, se fortalece e incentiva la participación activa y competitiva de las pequeñas y medianas empresas, con el propósito de obtener mejores beneficios y ventajas frente a las grandes empresas o a las empresas extranjeras.

A propósito del comercio transfronterizo de servicios e inversión, que focaliza sus esfuerzos en proteger las inversiones que los países tengan con otros miembros de la AP y, sobre todo, busca la liberalización de los servicios que ya estaban estipulados en acuerdos vigentes, lo que propone es un margen de control para el comercio en general. Las probabilidades de éxito para las empresas que logran expandir sus mercados internacionales, son mucho más altas que las que podrían tener las empresas que enfocan sus actividades hacia lo doméstico; esto les permite a las primeras mejorar sus niveles de rendimiento.

Adicionalmente permite que las economías de los países a los que pertenezcan, logren diversificar mucho más sus economías y con acuerdos de Alianzas como la AP, que logran

establecer un mercado armonizado entre los países; así mismo, para su desarrollo económico y crecimiento regional. Al enfocar esfuerzos en la mejora de un comercio transfronterizo, significa que el objetivo principal consiste en mitigar los riesgos, ofreciéndoles mejores oportunidades de financiamiento, estructura e inversión, así como también de logística, de tal manera que se impulse hacia una mayor participación y presencia de las pequeñas y medianas empresas en el mercado internacional.

Las telecomunicaciones y el comercio electrónico van de la mano para crear accesibilidad comercial a los países de la AP; las empresas de telecomunicaciones prestan sus servicios en condiciones de libre competencia con los proveedores dominantes con el objetivo de ofrecer un amplio servicio con independencia reguladora (Alianza del Pacífico, 2016), porque las transacciones electrónicas de bienes y servicios cuentan con una regularización para garantizar la seguridad y eficacia.

Se promueve el comercio sin papel y control en los certificados digitales, pero, sobre todo, se aplica la exención de aranceles aduaneros a productos digitales, con la intención de que las empresas que quieran comerciar no paguen un valor agregado, incrementando los costos por productos digitales. Para los inversionistas y prestadoras de servicios de los cuatro países, se les otorga una certeza jurídica para mantener así el nivel de apertura comercial y protección de sus servicios para mejorar el intercambio financiero.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) menciona que el comercio electrónico tiene como objetivo lograr ser un factor de orden inclusivo, es decir, que por medio de este se busca ampliar la participación de las pequeñas y medianas empresas en el orden internacional, porque los países de bajos ingresos, limitan las posibilidades de participación de las actividades comerciales transfronterizas de estas empresas (Organización Mundial del Comercio, 2016).

Si bien es cierto que las telecomunicaciones y el comercio electrónico permiten que las PYMES tengan la posibilidad de ampliar y lograr acceder a nuevos mercados, también lo es que ofrecen la oportunidad para que demuestren qué tan competitivas e innovadoras pueden ser, igualmente es cierto que enfrentan problemas como la inexperiencia que enfrentan al momento de hacer uso de

la plataforma, así como el prevenir fraudes que puedan afectar su operación; del mismo modo, se evidencia que aunque el porcentaje de las PYMES de los países latinoamericanos es cada vez más alto en cuanto al uso del comercio electrónico, no resultan ser las cifras esperadas por los estados. También se estima que en el caso de los países de la AP, aunque todas las empresas presenten los mismos problemas, algunos muestran un mejor desarrollo de esta tecnología.

Por otro lado, el transporte marítimo internacional es una variable importante para la AP, por esta razón se les da reconocimiento a los buques y a la tripulación para que presten servicio para el intercambio de mercancías entre los países miembros (Alianza del Pacífico, 2016). Por último, la solución de controversias, de la que el Protocolo Adicional también habla, se encamina a formar parte como mediadores de los países miembros cuando se presenten disputas y, de esta manera, intervenir como terceros para solucionar conflictos entre estados.

Aparentemente la prestación de servicios, dentro de un conflicto entre países, puede resultar poco relevante para el emprendimiento local y las PYMES, pero es necesario hacer hincapié en que si existen diferencias, cabría la posibilidad de que las relaciones comerciales entre estos se deterioren, por tanto, las empresas se verían afectadas de manera directa, desfavoreciendo no solo a la actividad de esta, sino también al desarrollo económico de cada país; en síntesis, resulta preeminente que las relaciones entre estados se mantengan en los mejores términos, para que las estrategias de integración regional puedan llevar a feliz término.

La convergencia de Chile y Colombia, en cuanto a sus sistemas productivos, ha mostrado la cercanía de ambos, además de esto son los que se encuentran en el segundo y tercer puestos en la clasificación de economías dentro de la AP. Antes de entrar al siguiente capítulo, que tendrá como objetivo establecer el emprendimiento local para Chile y Colombia, es necesario examinar el acuerdo de complementación económica que estos dos países tienen fuera de la AP.

El acuerdo de complementación económica entró en vigor el primero de enero de 1994 y entre sus objetivos principales están el establecer un espacio económico entre los dos estados que permita la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos; la intensificación de las relaciones económicas por medio de una liberación total de gravámenes y restricciones a las

importaciones; propiciar una acción coordinada para los foros económicos entre ambos y los países industrializados para mejorar el acceso a los productos; coordinar las áreas industriales y de servicios; mejoramiento en la estimulación de las inversiones para aumentar la capacidad competitiva, y, por último, facilitar la creación de empresas binacionales y multinacionales de carácter regional (World Bank, s.f.).

Desde 1994, estos objetivos han estado en cumplimiento, mostrando así la eficacia de los acuerdos bilaterales entre países, además de esto se puede analizar que Chile y Colombia forjan sus relaciones comerciales de forma eficaz, pero se podría también concluir que ellos no necesariamente se benefician de lo propuesto por la AP, porque es un acuerdo que plantea objetivos similares a los que se establecieron en el acuerdo de complementación económica. Además de estar en la AP, se encuentran inscritos a otros procesos de integración como la Aladi; Chile cuenta con 14 tratados comerciales con 48 países (Cámara Chilena Norteamericana de Comercio, 2004) de los que la mayoría son del continente americano; así como Chile, Colombia cuenta con 13 tratados comerciales.

Como lo afirma la Cámara Chilena Norteamericana de Comercio (2004), el país austral, al igual que otros de América Latina sufren el efecto del Spaghetti Bowl, en donde miles de tratados comerciales son foco primordial para los países del continente. Los actores del Estado, en aras de buscar mejores beneficios económicos con otros países, incursionan en diferentes acuerdos desligándose de los objetivos a cumplir. Sin embargo, este argumento será analizado a profundidad en el próximo capítulo, en el que además de ver la relevancia del emprendimiento local, también se establecerá si la AP promueve este tipo de iniciativas para los países miembros o, simplemente, es un objetivo paralelo planteado por otros procesos de integración.

En conclusión, la AP con el Acuerdo Marco y el Protocolo Adicional, ha tratado de implementar políticas para la mejora de la integración regional y, específicamente, para Perú, México, Chile y Colombia. Se puede afirmar que aunque el apartado que especifica la promoción de las MiPymes, no es tan relevante como otros temas económicos, sí se ha proporcionado un espacio para que este tipo de empresas puedan alcanzar un mejor emprendimiento local. Por otro lado, es importante mencionar que gracias a las preferencias arancelarias que se establecieron en el

Protocolo Adicional, muchas empresas (ya sean pequeñas o grandes) pueden exportar sus productos disminuyendo costos aduaneros, y con esto tener la oportunidad de innovar mejor sus bienes.

Sin embargo, el emprendimiento local dentro del Acuerdo Marco no se ve promovido, porque lo que se propone son propuestas de integración encaminadas a empresas privadas y otros factores que la AP quiere implementar como lo es el mejoramiento al acceso de productos por medio de mejores embarcaciones.

Aunque las PYMES tienen relevancia en el apartado “Contratación Pública”, donde se especifica la importancia de la priorización por los productos nacionales y las empresas nacionales, este no es del todo tomado en cuenta, ya que se puede evidenciar que las empresas extranjeras tienen mayor relevancia para el Estado, este hecho no solo se evidencia por parte de los gobiernos, sino también de los habitantes de los países, ya que muchas veces es notable cómo estos prefieren comprar productos extranjeros más que los nacionales. Cabe resaltar que existe interés por el producto nacional, pero el producto extranjero resulta ser mucho más llamativo e innovador que el nacional, adicionalmente puede llegar a precios más bajos; por esta razón, el Estado descuida su producción nacional que se refleja en sus bajos niveles de desarrollo económico.

Por otra parte, se puede observar cómo el Acuerdo Marco se crea bajo el ideal de mejorar el crecimiento regional, a partir del incentivo de las economías locales de los estados parte, pero resulta contradictorio el hecho de que aún se vean problemáticas de tipo financiero, estructural, logístico, entre otros, que los países no han podido solucionar, es decir, que las intenciones se quedan plasmadas en la teoría y no se ejercen en la realidad de cada país.

4. EL EMPRENDIMIENTO LOCAL DE LOS PAÍSES DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO: CHILE Y COLOMBIA

Conociendo a profundidad las estrategias que propone la AP con el Acuerdo Marco para los emprendimientos locales de los países suscritos y que realmente son limitados, en razón a que el emprendimiento basado en las PYMES se ve como una variable desconexa de los objetivos de esta integración, pues requiere de más financiamiento, es necesario establecer cómo es el emprendimiento local de Chile y Colombia fuera de la AP. El emprendimiento local es una iniciativa que se creó bajo el auge de la globalización, porque era necesario salir de los modelos proteccionistas y dependentistas que se establecieron a mediados de la década de los años 60, por esta razón al entrar en el neoliberalismo era necesario que los países empezaran a desempeñar un papel dentro de la nueva apertura económica y esto lo hacían mediante nuevas propuestas como el emprendimiento local basado en las PYMES.

Como lo afirma Zacarías y Olmos (2010) para que un emprendimiento local se transforme en una empresa estable para el mercado, es necesarios tener en cuenta la llamada “Triple hélice de Desarrollo” que consiste en una relación intrínseca entre la universidad, el Gobierno y la empresa. Con estos se refiere que es posible transformar ideas de negocios en empresas reales por medio de la educación, pero, sobre todo, se debe contar con el apoyo financiero de los gobiernos para que estas transformaciones sean posibles. Esta categoría es considerada como la primera característica del emprendimiento local, porque si un emprendimiento no cuenta con suficiente apoyo financiero, este no se dará a conocer en el mercado nacional e internacional.

Esta característica se ve fuertemente marcada en los países de Latinoamérica, pues estos no cuentan con suficientes flujos de dinero interno para proporcionar mejores posibilidades de financiamiento para las PYMES, sin embargo, Chile y Colombia tratan de diversificar la zona bancaria para promover el apoyo financiero y así facilitarles a los emprendimientos mejores oportunidades.

La economía chilena ha tenido diferentes fluctuaciones en cuanto a la dinámica del PIB, para el 2014 la tasa de crecimiento promedio del PIB fue de 4,3 % y de la Demanda Interna de 5,7 %

(Consejo de Financiamiento de PYMES y Emprendimiento, 2015). Las anteriores cifras son un reflejo de la crisis financiera mundial sobre la economía chilena durante el 2009.

No obstante, Chile ha podido implementar diferentes políticas económicas para superar las deficiencias que dejó la crisis interna y poder así incursionar en la mejora de otros aspectos, caso PYMES. Por este motivo, el Gobierno activó mecanismos capitalistas, entre estos la educación financiera para las PYMES, es así como se creó un banco de datos donde estos emprendimientos buscan en plataformas soportes financieros fáciles y eficaces.

La segunda característica es promovida por la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo) la cual otorga “nuevas líneas de crédito a intermediarios financieros no bancarios por cerca de 81.600 millones de dólares con base en un crédito del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)” (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2016. Pág. 3). Con esto se busca potenciar la oferta disponible para empresas de menor tamaño y, asimismo, mejorar la accesibilidad a los créditos financieros, por consiguiente, las PYMES chilenas podrán reforzar esta característica para promover sus emprendimientos locales en el plano internacional.

Por otro lado, Colombia establece en la Ley 05 del 2 de agosto de 2004, que las “Mipymes se delimitan a toda unidad de explotación económica realizada por persona natural o jurídica” (Mora Ramírez, 2009. Pág.48), estas Mipymes son catalogadas como emprendimientos locales que tienen como objetivo promover, de manera dinámica, la economía nacional colombiana. Alrededor de 650.000 empresas se encuentran hoy registradas en el sistema de seguridad social y son catalogadas como PYMES, estas constituyen el 85 % del total de las empresas nacionales (Mora Ramírez, 2009), sin embargo, es válido afirmar que las ventas de los productos no se dan en su totalidad por el porcentaje de estas PYMES, porque la mayoría son hechas por grandes empresas.

No obstante, el Gobierno colombiano crea diferentes incentivos y proyectos para promover al emprendimiento local establecidos en PYMES; desde la apertura económica, Colombia está inmersa en el intercambio recíproco de ideas con otros países de América Latina para favorecer a este nuevo tipo de empresa. Ahora bien, refiriéndose a la primera característica del

emprendimiento local que se fundamenta en el financiamiento, el Gobierno, desde el Plan Vallejo, ha venido implementando iniciativas para beneficiar a las empresas de manera directa con las exportaciones, esto se ve reflejado desde 1959, año en que se reglamentó el Plan Vallejo (Mora Ramírez, 2009). Este consiste en permitir que las empresas colombianas, ya sean grandes, medianas o pequeñas y que su pilar sea la exportación, no tengan que pagar la totalidad de los impuestos aduaneros, lo anterior con el propósito de promover aún más la salida de productos y, por consiguiente, incentivar la economía nacional.

Por consiguiente, lo que se propone es que los emprendimientos, a la hora de incursionar en el ámbito local e internacional, no se vean restringidos por la falta de financiamiento. Chile y Colombia han aportado eficazmente a proporcionar proyectos para las necesidades que enfrentan los emprendimientos locales establecidos en PYMES. Sin embargo, es claro que el Gobierno colombiano no ha ingresado en proyectos enfocados a una educación financiera, que sería una herramienta útil para que los emprendimientos conocieran las iniciativas que el Estado les está planteando en cuanto a accesibilidad financiera.

Es importante destacar que la aversión al riesgo es considerada otra característica del emprendimiento local, porque si una PYME cuenta con un buen financiamiento y con una alta calidad en sus productos nunca tendrá riesgo financiero ya que las ventas que esta haga compensarán la cantidad de producción utilizada. No obstante, las PYMES, al ser empresas que están en proceso de crecimiento, se enfrentan con multinacionales y transnacionales que también se consideran como emprendimientos locales, pero que tienen una ventaja mucho mayor en el mercado; por esta razón, los países deben crear estrategias para las PYMES en cuanto a cobertura y ayuda en el riesgo crediticio y de mercado.

Las variables del riesgo del mercado son la tasa de interés y el riesgo crediticio, estas son las que más afectan al riesgo si no se manejan de una forma adecuada y responsable, por esta razón Chile y Colombia potencializan los proyectos internos para contribuir a la mejora de esta características para las PYMES.

Por un lado, Chile, con el apoyo del “Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) y bajo la coordinación de Corfo, pretende prestar asistencia técnica especializada a intermediarios financieros no bancarios” (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2016. Pág. 3) porque para que los emprendimientos tengan aversión al riesgo, las entidades bancarias deben prestar mejores propuestas para que estas no fallen en el momento de su desarrollo.

Por otro, Colombia, de la mano de entidades como Bancoldex, Finagro (Fondo para el Financiamiento del sector Agropecuario) y Findeter (Financiera de Desarrollo Territorial), proporcionan financiamiento para el desarrollo de las empresas con tasas de descuentos más bajas que el mercado para proporcionar mayor accesibilidad; asimismo, la Banca de las Oportunidades creada por Bancoldex, también tiene como objetivo proporcionar acceso a servicios financieros a familias de bajos recursos que quieran emprender localmente con nuevas iniciativas como las PYMES (Banco Mundial, 2008). Gracias a las iniciativas planteadas por estos dos gobiernos, las PYMES que desean incursionar en el mercado con sus emprendimientos locales, tendrán mejores facilidades financieras porque el lugar en donde se establecen les proporciona diferentes oportunidades de mejora, como un alto financiamiento crediticio, y ventajas importantes en las tasas de interés.

Ahora bien, la tercera característica del emprendimiento local es considerada la más relevante y compleja para los gobiernos porque la mayoría de los países de América Latina, dentro de su presupuesto, nunca invierten en esta categoría. Esta es la que se encarga de modificar procesos o productos con el propósito de incursionar en el mercado de una forma más creativa y por la que muchos emprendimientos la tienen como pilar fundamental; esta es la tecnología e innovación local. Cuando se potencializan estas dos categorías, se comienza a generar un alto desarrollo local en los países que la implementan, porque son herramientas fundamentales para empresas de diferente nivel.

Es innegable que gracias a la innovación, las empresas mejoran los resultados económicos de los países, así como incrementan la productividad y elevan los estándares de empleo gracias a la cualificación (Leal & Miraidy, 2007). Sin embargo, las PYMES no han aprovechado las ventajas

que ofrecen las nuevas tecnologías de información e innovación porque se encuentran muy rezagadas, producto de la falta de recursos financieros necesarios para acceder a ellas.

Por un lado, es importante destacar que el responsable de garantizarles a las PYMES mejores oportunidades son los gobiernos, pues son quienes generan proyectos que brindan mejor asistencia financiera como se describió anteriormente, y también son quienes promueven planes de desarrollo con entidades públicas para otorgarles óptimos alcances tecnológicos a estos emprendimientos locales. Aunque Chile y Colombia no son líderes en tecnología e innovación en América Latina, sí han aportado significativamente a la mejora de estas herramientas para las PYMES.

En el caso chileno, se plantea el programa de Cobertura Pro-Inversión de Corfo, que busca una modalidad especial para apoyar el ascenso de las pequeñas empresas que tengan algún grado de innovación tecnológica, asimismo, el programa facilita la estructuración y obtención de financiamiento para aportar al crecimiento de estas empresas; por tanto, el Gobierno chileno destina un monto total en créditos de alrededor de 15.000 millones de dólares anuales (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2016). Estos proyectos permiten que las pequeñas empresas busquen mejores herramientas para innovar sus productos y desarrollar aún más el emprendimiento de forma local beneficiando a su entorno.

De igual manera, el gobierno de Chile ha mantenido una estrecha relación con las pequeñas empresas ya que su aporte en la economía es relevante, por tanto, aparte de crear este tipo de proyectos también asiste a conferencias internacionales para potencializar más estos temas de forma local. La conferencia más importante a la que asistió Chile fue el Global Entrepreneurship Week llevada a cabo en Londres en 2007 y tenía como propósito fundamental impulsar la innovación empresarial en aras de construir de forma más próspera y segura las economías del mundo (Global Entrepreneurship Network 2016 Impact Report, 2016).

En la conferencia surgió la red global de emprendedores que está definida como una plataforma de programas para crear ecosistemas emprendedores; 160 países formaron parte de esta propuesta, incluida Chile. Este país organizó varios eventos de gran escala incluyendo el

Endeavor Experience Patagonia en el sur de Chile, con estos proyectos se pretende alcanzar, de una forma más eficaz, la mejora de la innovación y el aporte económico para los países en vía de desarrollo, y así poder impulsar aún más a las pequeñas empresas.

Para los países de América Latina, Chile es un gran ejemplo porque también cuenta con insuficiencias a la hora de implementar políticas que mejoren la innovación y el avance tecnológico para las pequeñas empresas, no obstante, en los últimos años ha planteado proyectos para invertir en su economía basada en el impulso tecnológico. Por otro lado, Colombia también ha implementado iniciativas para mejorar las categorías de tecnología e innovación, pero, principalmente, las potencializa para promover el desarrollo de las PYMES.

Colombia, de la mano con el SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje), genera un nuevo proyecto llamado Sennova. Este tiene como propósito fortalecer los estándares de calidad en las áreas de investigación, desarrollo tecnológico e innovación para implementarlas en el emprendimiento (SENA, 2016). La idea de este proyecto tiene que ver con una educación basada en la innovación y competitividad desde el ámbito de la secundaria para que los jóvenes, desde temprana edad, se interesen por temas de emprendimiento. Asimismo, se busca que ellos tengan un amplio manejo en tecnologías nuevas, para esto la Red Tecnoparque Colombia genera un centro de formación para optimizar estos temas y poderlos aplicar en emprendimientos futuros destacados en PYMES (SENA, 2016).

Por otra parte, el Departamento de Planeación de Colombia (2012) propuso el Banco de Proyectos de Inversión Nacional para prestar asistencia al desarrollo empresarial, emprendimiento y empresarismo. Este proyecto se llevó a cabo junto con el SENA porque es la entidad pública más relevante en temas de promoción de proyectos a empresas locales, para esto se pretende llevar un acompañamiento a las empresas de diferentes estándares para que su funcionamiento sea eficaz dentro del mercado colombiano. Aunque el proyecto es meramente técnico, deja a un lado el impulso externo que el Gobierno colombiano puede tener para buscar asistencia en temas tecnológicos como sí lo propone Chile al asistir a conferencias internacionales; no obstante, estos dos países implementan mejores políticas para contribuir en el ascenso de los emprendimientos locales para que incursionen en el extranjero.

La cuarta característica y de vital importancia del emprendimiento local es el trabajo, ya que el crecimiento económico de un país está directamente ligado a la generación formal de empleo. Las empresas latinoamericanas resultan ser en su mayoría pequeñas y medianas empresas, de hecho, se puede decir que existe un alto porcentaje en cuanto a la presencia de PYMES en estos países. Por tanto, las estrategias creadas a partir de integraciones regionales como la AP van encaminadas en su mayoría hacia el mejoramiento del financiamiento, estructura, políticas, entre otros, para facilitar su actividad dentro del país porque genera ingresos para las clases medias y bajas, de manera que concibe beneficios no solo para estas, sino también para el desarrollo local y regional.

De acuerdo con la OIT (2013), el 47 % de los empleos que se generan en la región se dan a partir de las PYMES, así se logra diversificar la economía de los países e incrementar la productividad teniendo en cuenta, como objetivo principal, el obtener y mantener un desarrollo equilibrado, de tal manera que se pueda alcanzar una mejor calidad de vida para los habitantes del país. Por otra parte, es necesario mencionar que estas empresas son flexibles gracias a su tamaño, tienen la capacidad de generar innovación y crecimiento aprovechando al máximo su entorno, por tanto, tienen una relación directa con las políticas públicas; asimismo, aunque se denota que su capacidad para enfrentar las externalidades es mínima, en estas situaciones las PYMES no generan inversión ni empleo, por el contrario, reducen su personal para disminuir al mínimo sus gastos.

Las pequeñas y medianas empresas tienden a crecer más que las multinacionales o nacionales ya que como se mencionó anteriormente, suelen ser más flexibles, así mismo, su capacidad de emplear aumenta teniendo en cuenta los primeros años de su actividad (Berrios, M; Pilgrim, M, 2013). Por tanto, de acuerdo con datos arrojados por el Instituto Nacional de Estadística de Chile (INE), las PYMES representan el 63 % del empleo en el país, mientras que en Colombia, según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), estas representan el 67 % (Dinero, 2016).

Sin embargo, las dificultades que se presentan para estas empresas, así como los sobrecostos que deben enfrentar al momento de operar han provocado que al menos el 50 % de las pequeñas y

medianas empresas de estos países tomen la decisión de continuar su curso bajo el trabajo informal, por tanto, se puede evidenciar que aunque se recreen estrategias para fomentar la actividad de creación de empresas o de exportación de PYMES ya establecidas; aún no se han generado resultados positivos en cuanto a políticas que faciliten su operación, de tal manera que no intervengan en el desarrollo de empleo formal para el entorno que las rodea.

En relación con lo anterior, en el 2010 Chile promulga la Ley No. 20.416, la cual consiste en el incentivo, desarrollo y creación de PYMES bajo una regulación y fiscalización diferenciada a las microempresas, se le cataloga como Estatuto PYME el cual comprende diferentes normas institucionales para incentivar una mayor competitividad (Organización Internacional del Trabajo, 2014); es así como se encuentran planes y leyes como: Simplificación de trámites para constituir una empresa, promulgada en el 2011, que buscaba la reducción de costos, el mejoramiento de las condiciones y la agilización de transacciones para generar más emprendimiento e innovación.

En el 2014 se instaura la Ley No. 20.659 llamada “Tú Empresa en un Día”, esta ofrece un sistema simplificado para facilitar la modificación y constitución de empresas, es administrada por el Ministerio de Economía y su objetivo consiste en convertir las empresas constituidas por personas naturales, en sociedades o empresas individuales.

Así mismo, se encuentra el programa de buenas prácticas laborales en Mypymes, que consiste en la asistencia técnica para los empleadores y los trabajadores, para asesorarlos apropiadamente acerca del cumplimiento que estos debían llevar a cabo de la normativa laboral (en temas de salud, seguridad, buen clima laboral) entre otros. Asimismo se encuentra el plan de participación de las pequeñas y medianas empresas en el mercado público, su objetivo es crear acceso a las compras gubernamentales nacional y local, lo que garantiza una reducción de barreras para las PYMES ante el mercado nacional (Organización Internacional del Trabajo, 2014).

En el caso colombiano, para el 2000 el Gobierno crea la Ley 590 llamada “Ley Mipyme”, esta fue modificada tres veces –cada vez en un periodo presidencial diferente–, consiste en una política pública que promueve a las micro, pequeñas y medianas empresas a partir de la

responsabilidad de diferentes entidades del Estado, la importancia de esta Ley se da porque a partir de esta el Gobierno crea bases políticas para un desarrollo positivo de las Mipyme; adicionalmente, con esta se crea el Consejo Superior de la Pequeña y Mediana Empresa, el Consejo Superior de la Microempresa y el Fondo Mipyme (Organización Internacional del Trabajo, 2014).

Así mismo, para el 2008 el país crea la política nacional de competitividad, que tiene como objetivo la formalización empresarial y laboral, a partir de actividades como el reajuste continuo de las regulaciones empresariales, la integración de programas de apoyo con los centros de atención empresarial, además de la creación de nuevos regímenes tributarios simplificados para las Mipymes, nueva reglamentación estatal, mejores oportunidades de pago en los parafiscales, entre otras (Organización Internacional del Trabajo, 2014).

Por otra parte, se puede encontrar la Ley de formalización y generación de empleo, creada en el 2010, se enfoca en fortalecer la capacidad de generación de ingresos a la población informal, por medio de la formalización del empleo en las Mipymes, con la ayuda de programas de desarrollo empresarial, reducción de carga regulatoria, la simplificación de trámites y la disposición para contribuir con la cooperación de un trabajo asociado, adicionalmente, y de ser necesario, el Gobierno se compromete a supervisar y crear nuevos instrumentos que sean capaces de contribuir con los objetivos de la ley. Asimismo, el Estado colombiano creó el llamado “sistema nacional de Mipymes”, bajo la ley diseñada en el 2004. Este se compone por una serie de instrumentos y programas con la capacidad de financiar y asesorar a las micro, pequeñas y medianas empresas, entre las que se encuentran entidades de financiamiento como Bancoldex, Fondo Emprender e INNpulsar Mipyme (Organización Internacional del Trabajo, 2014).

Finalmente, se puede concluir de este capítulo que existen cuatro tipos de características fundamentales para poder comprender al emprendimiento local, por tanto, y con la intención de cumplir con el objetivo de la presente investigación, es necesario mencionar el trabajo que han realizado Chile y Colombia para el fortalecimiento de estas características. Se puede notar a lo largo del capítulo cómo ambos han creado instrumentos y planes capaces de incentivar, mejorar y reestructurar las condiciones para los emprendedores, no obstante, se logra comprender el interés

de los estados por ofrecerles beneficios a las PYMES, esto con la intención de maximizar su participación en la economía nacional.

Teniendo en cuenta la importancia de estas en el desarrollo económico y el emprendimiento local, se percibe el interés de los países por cumplir con los objetivos que se proponen a partir de integraciones regionales como la AP, entre otras mencionadas en el segundo capítulo de esta investigación. Por una parte, se encuentran instrumentos que fomentan y fortalecen los planes de financiamiento para las empresas, así mismo, son evidentes los planes que proponen los gobiernos para evitar la aversión al riesgo, donde se busca potencializar su actividad y así aumentar su cobertura para evitar problemáticas en cuanto al acceso de créditos, como también el cumplimiento de estos por parte de la empresa.

Se denotan estrategias que incentiven la innovación por medio de las pequeñas y medianas empresas, esto con el objetivo de incrementar su competitividad no solo nacional, sino también en los mercados internacionales. Adicionalmente se halla la importancia de fortalecer las características mencionadas en este capítulo, porque finalmente resulta ser un efecto dominó, donde se necesitan las unas de las otras para lograr un funcionamiento exitoso. Es así como se observa la influencia que tiene el fortalecimiento de las anteriores para lograr un efecto positivo en la cuarta característica, que resulta ser el empleo, pues aunque los gobiernos creen ciertas leyes y programas para permitir que el empleo formal prevalezca más que el informal, si los demás componentes que forman a la empresa no funcionan de manera estable, la empresa tiende a reducir sus gastos, a partir de recortes de personal, generando desempleo e inestabilidad en las economías nacionales.

Como último, se concluye del presente capítulo que las oportunidades, los programas y el interés por ofrecer prioridad a las PYMES es evidente, sin embargo, se detallan falencias en estos mismos, porque finalmente el interés de los estados y la población prevalecen sobre las multinacionales y transnacionales, más que las nacionales.

5. CONCLUSIONES

Para concluir la presente investigación es necesario mencionar que el emprendimiento local consiste en la concepción de varios tipos de empresas, como las transnacionales, multinacionales o PYMES; esta última es el foco de estudio del presente trabajo. Estas se crean en un contexto sociocultural donde su funcionamiento está ligado a los consumidores y al entorno político y económico, las PYMES representan al menos el 60 % del empleo en los países latinoamericanos, es decir, es de vital importancia mejorar y beneficiar las condiciones de su entorno para contribuir con su competitividad; por esta razón los países toman la decisión de crear integraciones regionales para fusionar iniciativas de coordinación, cooperación, convergencia e integración profunda, de manera que logren fortalecer sus ámbitos necesarios para alcanzar su desarrollo económico y, a su vez, robustecer a la región.

Por este motivo, se encuentra que dentro de los ejemplos de integración regional latinoamericana están la Aladi, ALBA, CAN, Caricom, Celac, Mercosur, SICA, AP, entre otras; por tanto, es evidente el protagonismo que tienen las pequeñas y medianas empresas en estos procesos, así como también la importancia que representa para cada uno de sus estados miembros, porque este tipo de empresas representan un alto nivel de ingreso para las economías nacionales. Las PYMES que tienen como pilar un emprendimiento fundamentado en la mejora del medio ambiente y el avance tecnológico, son las más beneficiadas por los procesos de integración regional, porque pueden ser instrumento para frenar las economías dominantes en el sistema internacional como Estados Unidos.

Por tanto, integraciones como la AP, han creado estrategias como el Acuerdo Marco para alcanzar con más facilidad sus objetivos principales. Los acuerdos marco establecidos en diferentes alianzas bilaterales o multilaterales traen consigo diferentes aportes económicos a los países, porque son acuerdos que establecen ventajas de cooperación entre los países proporcionando reglas de juego para comercializar los productos que cada parte ponga a disposición. Además de esto, los acuerdos marco establecen, en cada una de sus instancias, preferencias arancelarias proporcionando así beneficios comerciales para los Estados y empresas

que intervienen en estas transferencias. Ahora bien, el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico establece diferentes pautas que mejoran al emprendimiento local, como la liberalización del intercambio comercial de bienes y servicios, la facilidad en asuntos aduaneros y la cooperación entre países. Sin embargo, estas categorías mejoran al emprendimiento local de una forma indirecta, porque si cada punto se desarrollara en su totalidad las PYMES se beneficiarían.

No obstante, en el Acuerdo Marco y su protocolo adicional, no se establecen estrategias específicas para promover e incentivar el desarrollo del emprendimiento local basado en las PYMES, aunque existe un apartado llamado “contratación pública” que pretende promover el empleo para las PYMES, es evidente la falta de iniciativas por parte de la AP para incentivar más el alcance de los emprendimientos locales para los países suscritos. Aunque el Acuerdo Marco, desde su creación, ha generado falencias en cuanto a la promoción de las PYMES, las políticas internas de los países han demostrado lo contrario.

A lo largo del presente trabajo, se han presentado las diferentes iniciativas que Chile y Colombia han propuesto para promover y estructurar las PYMES de cada país, estos proyectos cumplen con cada una de las características que plantea el emprendimiento local. Las cuatro categorías que son fundamentales para constituir a un emprendimiento local basado en una PYME son: apoyo financiero, aversión al riesgo, innovación, tecnología y, por último, el fomento del empleo. Cuando los emprendimientos satisfacen cada uno de estos elementos, se concluye que el proceso de crecimiento interno será favorable para las empresas, por esta razón es de relevancia que los países que tienen un alto nivel de empresas constituidas como PYMES generen un apoyo recíproco porque paralelamente también las economías de los países se verán favorecidas.

Así mismo, se afirma que para que las integraciones regionales como la Alianza del Pacífico puedan obtener éxito en su proceso, deben trabajar en la desigualdad de la región, ya que requiere netamente de la contribución de los estados, así mismo, es necesario que se generen mayores oportunidades de financiamiento y productividad para el emprendimiento local y especialmente atención hacia las PYMES. No obstante, se concluye que sí existe una influencia del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico para los emprendimientos locales de los países de estudio, Chile y Colombia, porque desde su implementación los países han propuesto políticas internas que

estén acordes con los puntos establecidos en el Acuerdo y su Protocolo Adicional. Los emprendimientos se han beneficiado de las exenciones arancelarias, de la cooperación intrarregional y la contratación pública especializada a las PYMES, planteada en los pilares de la Alianza del Pacífico. No obstante, es relevante mencionar que la hipótesis que se planteó en el presente texto no se aplica en su totalidad porque a lo largo de este trabajo, sí se identificó la influencia del Acuerdo Marco en la toma de decisiones y estrategias de los Estados hacia sus emprendimientos locales, sin embargo, no se destaca un efecto positivo en dichas estrategias, como efecto de las instituciones extractivas, porque impiden su desarrollo.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALBA-TCP. (s.f.). *Historia del ALBA - TCP*. Obtenido de <http://alba-tcp.org/contenido/historia-del-alba-tcp>
- Aldecoa, F. (s.f.). *El Acuerdo Entre La Unión Europea y el Mercosur En El Marco De La Intensificación De Las Relaciones Entre Europa y America Latina*. Cataluña: Repositori Universitat Jaume.
- Alianza del Pacífico. (2012). *Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico*. Obtenido de <https://alianzapacifico.net/?wpdmdl=4464>
- Alianza del Pacífico. (Junio de 2016). *Protocolo adicional al acuerdo marco de la Alianza del Pacífico*. Obtenido de <https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2016/06/protocoloAP.pdf>
- Ámbito Jurídico. (2 de Mayo de 2016). *Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico elimina aranceles al 92% de productos*. Obtenido de <https://www.ambitojuridico.com/BancoConocimiento/Comercio-Exterior-y-Aduanero/acuerdo-marco-de-la-alianza-del-pacifico-elimina-aranceles-al-92-de-productos?CodSeccion=2>
- Arbulú, J., & Otoyá, J. (2006). *Las PYME en el Perú*. *Revista de Egresados*, 32-37.
- Banco Interamericano de Desarrollo y Banco Mundial. (2014). *Entrepreneurship in Latin America. A step up the Social ladder?* Nueva York: Banco Interamericano de Desarrollo y Banco Mundial.
- Banco de la República. (2015). *Inversión Extranjera Directa*. Obtenido de Banco de la República: <http://www.banrep.gov.co/es/tags/inversion-extranjera-directa>
- Banco Mundial. (Enero de 2008). *Colombia Financiamiento bancario para las pequeñas y medianas empresas (Pyme)*. Obtenido de <http://siteresources.worldbank.org/COLUMBIAINSPANISHEXTN/Resources/financiamientobancariocompleto.pdf>
- Banco Santander. (2014). *Chile: Inversión Extranjera*. Obtenido de Banco Santander: https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/chile/inversion-extranjera?&actualiser_id_banque=oui&id_banque=0&memoriser_choix=memoriser
- Barcena, A. (Enero de 2017). *Panorama económico y social de america Latina y el Caribe*. Obtenido de http://www.cepal.org/sites/default/files/presentation/files/170124_alicia_barcelona_celac_p

- Barrenengoa, A. (2013). *La Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (celac): Proyectos en disputa*. La Plata: FaHCE.
- Bedoya, G., Giraldo, A., & Vargas, C. (2009). *Principales limitaciones del empresarismo que afectan el desarrollo económico y social de país*. *Revista EAN*, 99-112.
- Beltrán, A. (2006). *Los 20 problemas de la pequeña y mediana empresa*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/download/articulo/5137544.pdf>
- Berrios, M; Pilgrim, M. (23 de Junio de 2013). *¿Lo bueno sigue viniendo en frascos pequeños?*. Obtenido de Organización Internacional del trabajo: http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_218265/lang--es/index.htm
- Bizzozero, L. (2001). *El Acuerdo Marco Interregional Union Europea-Mercosur: Dificultades y perspectivas de una asociación estratégica*. En L. Bizzozero. Buenos Aires: CLACSO.
- Cabarcas, S. A., Charris, O. G., & González Arana, R. (2013). *Procesos de integración regional en América latina: un enfoque político*.
- CAF Banco de Desarrollo de América Latina. (16 de Octubre de 2016). *CAF y ALADI buscan potenciar las oportunidades de PyMEs regionales*. Obtenido de <https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/2016/10/caf-y-aladi-buscan-potenciar-las-oportunidades-de-pymes-regionales/>
- Cámara Chilena Norteamericana de Comercio. (Diciembre 1 de 2004). *Cámara Chilena Norteamericana de Comercio*. Obtenido de <http://www.amchamchile.cl/2004/12/el-efecto-spaghetti-bowl-del-libre-comercio/>
- CAN. (s.f.). *Somos Comunidad Andina*. Obtenido de <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=189&tipo=QU&title=somos-comunidad-andina>
- CAN. (s.f.). *Mypymes*. Obtenido de <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=79&>
- Cantarero, S., & Calvo, R. (2014). *Emprendimiento a nivel local. La necesidad de una estrategia de cooperación para el desarrollo del territorio*. Valencia: Universidad de Valencia.
- Carreón, J., Hernández, J., Morales, M., García, C., García, E., & Rosas, J. (2014). *Emprendimiento local para el desarrollo humano sustentable*. Margen.
- Castañeda, S. (2016). *La influencia del regionalismo post-liberal en la cooperación sur-sur de UNASUR*. Bogotá: Repositorio Institucional Universidad del Rosario.
- Castellanos, O., Montoya, A., & Montoya, I. (05 de Marzo de 2010). *Situación de la competitividad de las Pyme en Colombia: elementos actuales y retos*. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/agc/v28n1/v28n1a13.pdf>

CELAC. (2016). *CEPAL y CELAC revisan mecanismos para promover la internacionalización de las pymes con apoyo de Corea. CEPAL.*

CELAC. (s.f.). *¿Qué es la CELAC?.* Obtenido de SELA: <http://www.sela.org/celac/quienes-somos/que-es-la-celac/>

CEPAL. (2014). *Integración Regional: Hacia una Estrategia de cadenas de valor inclusivas.* Santiago: Naciones Unidas.

Cobo González , A. M. (Septiembre de 2008). *Las relaciones comerciales de la comunidad andina de naciones: estudio específico de la negociación del acuerdo de asociación con la unión europea en el ámbito comercial.* Obtenido de <https://eulacfoundation.org/es/system/files/Las%20relaciones%20comerciales%20de%20la%20Comunidad%20Andina%20de%20Naciones%20Estudio%20espec%3ADf%20de%20la%20negociaci%3Bn%20del%20Acuerdo%20de%20Asociaci%3Bn.pdf>

Coke-Hamilton, P. (2014). *El papel de las PYME en el Caribe.* EULAC.

Colombia Compra Eficiente. (s.f.). *Colombia Compra Eficiente.* Obtenido de <https://www.colombiacompra.gov.co/sites/default/files/manuales/20140116manualamperacionsecundaria.pdf>

Colombia Inn. (2015). *Centroamérica ejecuta plan de emprendimiento con apoyo de Colombia y Taiwán.* Obtenido de <http://colombia-inn.com.co/centroamerica-ejecuta-plan-de-emprendimiento-con-apoyo-de-colombia-y-taiwan/>

Consejo de Financiamiento de PYMES y Emprendimiento. (07 de Julio de 2015). *Estrategia para Financiamiento de las PYMES y el Emprendimiento.* Obtenido de <http://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2015/09/Informe-Final-Estrategia-para-Financiamiento-de-las-Pymes-y-el-Emprendimiento.pdf>

Dinero. (04 de Abril de 2016). *Mipymes generan alrededor del 67% del empleo en Colombia.*

Obtenido de Periodico Dinero: <http://www.dinero.com/edicion-impresapymes/articulo/evolucion-y-situacion-actual-de-las-mipymes-en-colombia/222395>

DNP. (26 de Enero de 2012). *Banco de proyectos de inversion nacional bpin asistencia al desarrollo empresarial, el emprendimiento y el empresarismo.* Obtenido de <http://www.sena.edu.co/es-co/sena/planeacion/Emprendimiento.pdf#search=emprendimiento%20local>

Duarte Herrera, L. K., C. H. González Parías & D. A. Montoya Uribe (2014). Colombia de cara al nuevo regionalismo renovado: la Alianza del Pacífico. *Colombia in View of the Renewed Regionalism: The Pacific Alliance.*, 5, 139-161.

Durán Lima, J. (4 de Octubre de 2010). *CEPAL*.

El Mostrador. (8 de Mayo de 2014). *Ministro de Economía: "La estructura productiva de Chile es igual que la de hace 50 años"*. Obtenido de <http://www.elmostrador.cl/noticias/pais/2014/05/08/ministro-de-economia-la-estructura-productiva-de-chile-es-igual-que-la-de-hace-50-anos/>

Fernández Custodio , E. J. (2016 de Mayo de 2016). *Preferencias arancelarias en la Alianza del Pacífico*. Obtenido de <https://edgarjavierfernandez.wordpress.com/2016/05/05/preferencias-arancelarias-en-la-alianza-del-pacifico/>

Fernández De Soto, G. (2015) LA ALIANZA DEL PACÍFICO: UN EJEMPLO PARA LA INTEGRACIÓN REGIONAL. (Spanish). *The Alliance Pacific: An Example of Regional Integration. (English)*, 7-18.

Fernández, M. (07 de Octubre de 2015). *TPP: Cómo afectaría a Chile (para bien y para mal) el mayor pacto de libre comercio del mundo*. Obtenido de <http://www.eldefinido.cl/actualidad/mundo/5913/TPP-Como-afectaria-a-Chile-para-bien-y-para-mal-el-mayor-pacto-de-libre-comercio-del-mundo/>

Fernández, R. (2007). Explorando las limitaciones del nuevo regionalismo en las políticas de la Unión Europea: Una perspectiva latinoamericana. *Revista Eure*, 97-118.

García, A. (17 de Febrero de 2014). *"La Alianza del Pacífico es el peor tratado comercial": presidente de la SAC*". Obtenido de <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/alianza-pacifico-peor-tratado-comercial-presidente-sac>

Giusiano, E. (s.f). *ALBA- ALIANZA DEL PACÍFICO: Modelos antagónicos de integración hacia el interior de América Latina*. La Plata: CoFEI.

Giusiano, J. E. (2015). *ALBA – Alianza del Pacífico modelos antagónicos de integración hacia el interior de América Latina*. Obtenido de http://www.iri.edu.ar/publicaciones_iri/anuario/anuario_2015/Amlat/2015_art_giusiano.pdf

Global Entrepreneurship Network 2016 Impact Report. (2016). *Global Entrepreneurship Network 2016 Impact Report*. Obtenido de <https://www.gruenderwoche.de/fileadmin/gew/downloads/ueber-gruenderwoche/global-entrepreneurship-network-impact-report-2016.pdf>

International cooperation. *International Journal of Technology and Globalisation*, 4(3), 256-275

IDacción. (s.f.). *IDacción*. Obtenido de

<http://recursos.idaccion.com//descargas/Latinoamerica.pdf>

Insignares, S. (Julio de 2013). *La UNASUR: ¿integración regional o cooperación política?*.

Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-86972013000200007

Juma, C. (2008). Agricultural innovation and economic growth in africa: Renewing

Karg, J. M. (07 de Enero de 2014). *Alianza del Pacífico ¿Integración o dependencia?*. Obtenido de <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=179118>

Leal, M., & Miraidy, E. (Abril de 2007). *Tecnología de información e innovación. Factores clave de la competitividad en las pequeñas y medianas empresas*. Obtenido de http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-95182007000100007

Londoño Niño, E. A. (2015) La frontera como factor de integración regional. Análisis a partir del caso de la frontera entre Colombia y Perú. *The Border as a Factor of Regional Integration. Analysis of the Border between Colombia and Peru.*, 22, 191-208.

Marczak, J. (8 de Julio de 2016). *PPK y la Alianza del Pacífico, por Jason Marczak*. Obtenido de <http://elcomercio.pe/opinion/colaboradores/ppk-y-alianza-pacifico-jason-marczak-noticia-1915249>

Martínez, L. (2013). *La Comunidad del Caribe (CARICOM) en el contexto de un nuevo regionalismo latinoamericano (2001-2012): cambios, desafíos y oportunidades (policy brief)*. Buenos Aires: CLACSO.

Martínez, L. (s.f). *CARICOM: Los retos de una Política Económica para la integración* . Buenos Aires: Revista Global.

Martínez, L., Serbin, A., & Ramanzini, H. (2012). *El regionalismo “post-liberal” en América Latina y el Caribe: Nuevos actores, nuevos temas, nuevos desafíos*. Buenos Aires: Cries.

Mejía López, R. (2015). *Balance preliminar de 2015 y perspectivas de 2016*. Obtenido de <http://www.sac.org.co/es/estudios-economicos/balance-sector-agropecuario-colombiano/290-balance-y-perspectivas-del-sector-agropecuario-2012-2013.html>

MERCOSUR. (02 de Octubre de 2010). *Fondo para la convergencia estructural del*

Mercosur Proyecto: “Pymes exportadoras de bienes de capital, plantas llave en mano y servicios de ingeniería”. Obtenido de http://www.mercosur.int/innovaportal/file/5978/1/2010-dec_004-2010_es_proyecto_pymes_exportadoras.pdf

MERCOSUR. (2017). *¿Qué es el Mercosur?*. Obtenido de <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/3862/2/innova.front/en-pocas-palabras>

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. (s.f.). *Acuerdo de Alcance Parcial sobre comercio y cooperación económica y técnica entre la República de Colombia y la Comunidad del Caribe (CARICOM)*. Obtenido de http://www.tlc.gov.co/publicaciones/11951/acuerdo_de_alcance_parcial_sobre_comercio_y_cooperacion_economica_y_tecnica_entre_la_republica_de_colombia_y_la_comunidad_del_caribe_caricom
- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2014). *Las empresas en Chile por tamaño y sector*. Santiago.
- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2016). *Agenda de financiamiento para Pymes y Emprendedores*. Obtenido de <http://www.agendaproductividad.cl/wp-content/uploads/sites/22/2014/10/Agenda-de-financiamiento-para-PYMES-y-emprendedores.pdf>
- Mora Ramírez, Á. J. (10 de Septiembre de 2009). *La Unasur y sus políticas para las pymes en Colombia*. Obtenido de <http://journal.poligran.edu.co/index.php/poliantea/article/view/247/227>
- Moreno Zacarías, H. M., & Espíritu Olmos, R. (2010). Análisis de las características del emprendimiento y liderazgo en los países de Asia y Latinoamérica. *Revista Mexicana de Estudios sobre la Cuenca del Pacífico*, 101-122.
- Mutti, M. (2011). Neoliberalismo y regionalismo abierto en África Subsahariana : La experiencia de la. En *África Subsahariana : Sistema capitalista y relaciones internacionales* (págs. 483-505). Buenos Aires: CLACSO.
- Ochoa, P. (s.f). *Las PyMES y el Comercio Exterior: ¿Por qué es necesario un plan de exportación?* Buenos Aires: Universidad de Palermo.Oficina Internacional del Trabajo. (2015). *Organización Internacional del Trabajo*. Obtenido de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_358292.pdf
- Orlandi, P. (s.f.). *Las pymes en el Comercio Internacional*. Obtenido de http://www.palermo.edu/cedex/pdf/pyme_com_internacionall.pdf
- Organización de América Latina. (s.f.).*Objetivos del ALBA - TCP*. Obtenido de <https://organizaciondeamericalatina.wordpress.com/bloque-de-integracion-alba/objetivos-de-alba/>
- Organización Internacional del Trabajo. (2014). *Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en Chile*. Oficina Regional para América Latina y el Caribe.
- Organización Internacional del Trabajo. (2014). *Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en Colombia*. Oficina Regional para América Latina y el Caribe.

- Organización Mundial del Comercio. (28 de Septiembre de 2016). *Comercio electrónico y participación de las pymes en el comercio internacional*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio: https://www.wto.org/spanish/forums_s/public_forum16_s/wrkseions_s/session25_s.htm
- Pierre, J. (2007). A Theory of Local Entrepreneurship in the Knowledge Economy. En P.- A. Julien, *A Theory of Local Entrepreneurship in the Knowledge Economy* (págs. 4-66). Massachusetts: Glensanda House.
- Portafolio. (23 de Agosto de 2006). Crean plataforma para PYMES de la región Andina. *Portafolio*.
- Portillo, M. (05 de Octubre de 2013). *Critica a relación entre ALBA y gobierno*. Obtenido de <http://www.laprensagrafica.com/2013/10/05/criticas-a-relacion-entre-alba-y-gobierno>
- ProChile. (2015). *Prgoramas ProChile*. Obtenido de <http://www.prochile.gob.cl/landing/pymexporta/>
- Procolombia. (Marzo de 2015). Programas en pro de la Internacionalización. *Periodico de las Oportunidades*, págs. 3-4.
- PWC. (2016). *El futuro de la Alianza del Pacifico: Integración para un crecimiento productivo*. Obtenido de <https://www.pwc.com/cl/es/publicaciones/assets/2016/20160606-am-pub-alianza-pacifico-digital.pdf>
- Saldaña Rosas, 2014, Integración regional y sistemas locales de innovación: desafíos para las MIPYMES. Una perspectiva desde México.
- Sanz, S., & Palomares, R. (5 de Septiembre de 2014). *Emprendimiento a nivel local. La necesidad de una estrategia de cooperación para el desarrollo del territorio*. Obtenido de http://www5.uva.es/jec14/comunica/A_ERT/A_ERT_3.pdf
- Secretaria Permanente del SELA. (Agosto de 2015). *La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América - Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA - TCP)*. Obtenido de <http://www.sela.org/media/2087724/di-11-alba-tcp-esp.pdf>
- SENA. (23 de Agosto de 2016). *SENNOVA*. Obtenido de <http://www.sena.edu.co/es-co/formacion/Paginas/tecnologia-innovacion.aspx>
- SICA. (10 de Junio de 2014). *Ley 488-08 que establece un Régimen Regulatorio para el Desarrollo*

y *Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES)*. Obtenido de <https://www.sica.int/consulta/documento.aspx?idn=87276&idm=1>

SICA. (14 de Agosto de 2014). *Mecanismo Innovador Para Promover La Inversión En Tecnologías*

De Energías Renovables Y Eficiencia Energética En Las Pymes. Obtenido de <https://www.sica.int/consulta/documento.aspx?idn=90097&idm=1>

SICA. (s.f.). *Propósitos del SICA*. Obtenido de

<https://www.sica.int/sica/propositos.aspx?IdEnt=401&Idm=1&IdmStyle=1>

Solís, C. (2013). *¿Cómo hacen las empresas PYMES para competir con las Mutinacionales? Medellín*.

SPUTNIK. (03 de Agosto de 2016). *Evo Morales: Alianza del Pacífico busca acabar con*

integración sudamericana. Obtenido de <https://mundo.sputniknews.com/americalatina/201608031062616086-morales-alianza-unasur-mercosur-celac/>

Subgerencia Cultural del Banco de la República. (2015). *Productos más representativos*

de la economía colombiana. Recuperado de: http://www.banrepultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/productos_economia_colombiana

UNASUR. (s.f.). *Objetivos específicos de la Unasur*. Obtenido de

<http://www.unasur.org/es/objetivos-especificos>

UNASUR. (s.f.). *Historia de la UNASUR*. Obtenido de <http://www.unasur.org/es/historia>

Unión Europea. (s.f.). *Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y*

el Acuerdo De Cartagena. Obtenido de https://eeas.europa.eu/delegations/colombia/documents/eu_colombia/acuerdo_marco_cooperacion_es.pdf

UNIVERSITATE POMPEU FABRA. (17 de Mayo de 2012). *Asociación Latinoamericana de*

Integración (ALADI). Obtenido de <https://www.upf.edu/integracionenamerica/aladi/>

Urcuyo, C. (26 de Diciembre de 2015). *¿Por qué retirarnos del SICA no nos afecta?*. Obtenido de

http://www.elfinancierocr.com/opinion/Opinion-Enfoques-Constantino_Urcuyo-SICA-integracion-Centroamerica-cubanos_0_870512954.html

Valencia, M. A. (7 de Julio de 2015). *La actividad y el aparato productivo colombiano*. Obtenido

de <http://grupoproindustria.org/la-competitividad-y-el-aparato-productivo-colombiano/>

Villarán, F. (2010). *Las PYMEs en la estructura empresarial peruana*. Lima: Servicios para el Desarrollo.

World Bank. (s.f.). *Acuerdo de Complementación Económica Chile - Colombia*. Obtenido de <http://wits.worldbank.org/GPTAD/PDF/archive/Chile-Colombia.pdf>

World Integrated Trade Solution. (s.f.). *Datos comerciales de Chile*. Obtenido de <http://wits.worldbank.org/countrysnapshot/es/CHL/textview>

Zurita, A. (s.f.). *El rol de las Pymes en el Mercosur*. Obtenido de reri.difusionjuridica.es/index.php/RERI/article/download/34/34

