



## **Rol de las instituciones de comercio exterior en el desarrollo del proyecto nación.**

Karla Fernanda Patricia Balleza Velázquez [ballezakarla@gmail.com](mailto:ballezakarla@gmail.com)

Rafael Miranda Córdoba [A01251482@itesm.mx](mailto:A01251482@itesm.mx)

Melissa Dayanna Ramírez Martínez [melissa.rmz0297@gmail.com](mailto:melissa.rmz0297@gmail.com)

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey campus Monterrey.

Eje Temático: Economía Política, Política Internacional y Relaciones Internacionales.

"Trabajo preparado para su presentación en el X Congreso Latinoamericano de Ciencia Política, de la Asociación Latinoamericana de Ciencias Políticas (ALACIP), en coordinación con la Asociación Mexicana de Ciencias Políticas (AMECIP), organizado en colaboración con el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), los días 31 de julio, 1, 2 y 3 de agosto de 2019"

## Resumen

En mayo pasado la Secretaría de Economía publicó el decreto el cual hace oficial la desaparición de ProMéxico, entidad que tenía como principal función la promoción, atracción de inversiones y desarrollo de sectores estratégicos. Este hecho ha sido motivo de alarma para el objetivo de estabilidad macroeconómica de México, no sólo por el desvío de responsabilidades a otras dependencias, sino por la convergencia que presenta respecto al modelo neodesarrollista en el cual está sentando el Proyecto Nación, es especial al enfoque institucional: la necesidad de instituciones meritocráticas especializadas en comercio exterior.

## Introducción

Las instituciones suelen ser sinónimo de estabilidad, solidez, continuidad, estructura (Meade, 2017). ProMéxico fue una institución gubernamental creada hace más de 10 años. Durante la administración federal de Felipe Calderón, fue concebida como un mecanismo para atraer la inversión extranjera directa y el desarrollo de las exportaciones de bienes y servicios (ProMéxico informe anual, 2016). Durante su trayectoria, ProMéxico estableció oficinas de representación y promoción en una gran cantidad de países y ciudades clave, equipadas con personal de altos conocimientos técnicos en temas jurídicos, empresariales, económicos y políticos de la nación huésped. También destacó en la capacitación y junto a BANCOMEXT en un arduo esfuerzo por integrar a las PYMES (pequeñas y medianas empresas) en la balanza comercial (ProMéxico, 2017).

La teoría neo-desarrollista de Evans, describe que para el desarrollo de sectores estratégicos, el estado debe contar con instituciones meritocráticas, para poder apoyar a las empresas, ante los desafíos que enfrentan en el ambiente interno y externo (Evans, 2008). Se describe un rol fundamental de las instituciones para alcanzar la aceleración del crecimiento que permita la generación de nuevas ideas e innovaciones, y de esa forma poder llegar al proyecto nación y otros intereses nacionales (Evans, 2008). Las previas citas, pueden ser aplicadas al interés gubernamental y social que existe de otorgarle a las empresas mexicanas de todos tamaños, las “herramientas” adecuadas para poder exportar, diversificar mercados y ofrecer productos y servicios de valor agregado, así como aumentar la inversión extranjera directa, estas “herramientas” deben ser otorgadas a través de instituciones de soporte, como lo han sido BANCOMEXT y ProMéxico o alguna otra institución con un nivel adecuado de especialización en comercio e inversión.

La nueva administración federal ha tomado acciones para cerrar ProMéxico (Del Pilar, 2019) y adherir BANCOMEXT a NAFIN (Nacional Financiera) (Juárez, 2018), sin tener

planes para substitutos adecuados. Como se mencionará en la investigación este es un camino completamente contrario a la teoría neo-desarrollista y con un importante costo de oportunidad para las empresas mexicanas especialmente para las PYMES.

Esta investigación tiene el objetivo de proveer información de los beneficios y utilidad de las instituciones de apoyo al comercio exterior en México, y de su aportación para el desarrollo del proyecto nación, especialmente en tiempos de gran incertidumbre comercial y geopolítica (Financial Times, 2017). Como se argumenta en el contenido, México enfrenta desafíos y oportunidades internas y externas. Se explicará a través de una metodología documentada, que no es un momento conveniente para dejar a las empresas mexicanas por sí solas, sin el soporte especializado de instituciones de comercio exterior.

En desglose de los subtemas a tratar se presentaran: 1) Rol de las Instituciones en el Comercio Exterior y los Desafíos Externo, donde se expone el cambio en el estado del arte del comercio internacional en México y los beneficios de contar con instituciones meritocráticas; 2) Impacto de la Especialización en la Promoción Comercial, argumentando la importancia de la especialización a través de la teoría clásica del comercio internacional y realizando un comparativo con las instituciones de promoción de varias naciones; 3) La Inversión Extranjera Directa en sectores estratégicos, mostrando la importancia de la inversión para el proyecto nación; 4) La Internacionalización de las Pequeñas y Medianas empresas (PyMES), exponiendo la importancia de estas para la economía, los desafíos que enfrentan al momento de internacionalizarse y los beneficios que las instituciones les generan; 5) Burocracia en camino a la meritocracia: ¿SHCP como gestor del comercio internacional?, explicando la ruta hacia la meritocracia institucional y las ganancias para la economía mexicana de lograr la visión neo desarrollista.

### ***Rol de las Instituciones en el Comercio Exterior y los Desafíos Externos.***

México ha sido un pionero en cuanto a las instituciones de desarrollo en América Latina (Meade, 2017). Hace más de 80 años, durante el gobierno del general Lázaro Cárdenas, se funda el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). Con el objetivo de promover las exportaciones y la generación de divisas, así como fungir como una guía para el sector privado exportador (Meade, 2017).

En la teoría desarrollista de Peter Evans, se expone como ejemplo lo que él llama los “Tigres Orientales”, naciones del Asia Pacífico, que en cuestión de dos generaciones lograron avances dramáticos en la jerarquía económica mundial, gracias a la intervención estratégica de las instituciones (2008). Para Evans, el desarrollo integral y estratégico rara vez puede ser alcanzado por el sector privado en soledad, principalmente por las externalidades del modelo capitalista. Debe existir una incrustación o conexión entre las

empresas y las corporaciones con la burocracia y el gobierno, lo cual se logra a través de instituciones meritocráticas (Evans, 2008)..

La lupa de la teoría desarrollista puede analizar muchos aspectos del comercio exterior mexicano, principalmente el del apoyo y promoción comercial. Son varias las administraciones federales de México que se han dado a la tarea de diversificar y fomentar exportaciones y atraer inversión extranjera directa. Para poder alcanzar estas metas, la administración del presidente Felipe Calderón creó ProMéxico, un sectorizado de la Secretaría de Economía. El fin era tener una institución que apoyará a las empresas y ayudará a guiar al sector privado hacia el proyecto nación previamente mencionado. Esto mediante la transmisión de conocimientos técnicos, estudios de mercados internacionales y la promoción comercial. Metas que van en perfecta armonía con la visión neo-desarrollista del papel institucional para el crecimiento económico, donde estas deben fomentar el desarrollo de nuevas habilidades, conocimientos e ideas en la sociedad. Es decir que ProMéxico busca dar herramientas intangibles (conocimiento y capacitación) para que las empresas mexicanas tengan desempeños positivos por su cuenta en el ámbito comercial externo.

Ian Bremmer presidente de Eurasia Group, una empresa de análisis internacional con alto reconocimiento a nivel mundial, en su reporte de los principales riesgos geopolíticos para el 2019, expone a México como el riesgo número 8 de más relevancia, principalmente por la ratificación del T-MEC y la llegada de la administración de Andrés Manuel López Obrador y todos los cambios estructurales que este representa (Eurasia Group, 2017). En el mismo reporte se habla de cómo el mundo está enfrentando una creciente oleada de políticas proteccionistas, especialmente por parte de los Estados Unidos. Lo que es tomado como un indicador del fuerte cambio que está sufriendo el estado del arte del comercio internacional.

Es importante considerar los múltiples cambios que han sufrido los acuerdos regionales de comercio de los cuales México forma parte. Como se menciona en el sexto y último informe de gobierno, del ex presidente Enrique Peña Nieto, entre 2017 y 2018 México ha celebrado varios cambios estructurales en cuanto a su posición en el comercio mundial, se llevaron a cabo procesos de modernización del TLCAN (T-MEC), TLCUEM (Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México) y el Tratado de Libre Comercio México-AELC (Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza), así como firmar y ratificar el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CTPP) (El Financiero MTY Periódico, Septiembre 6, 2018). Siguiendo la línea de Meade (2017), donde considera muy relevante el papel que jugó BANCOMEXT, para ayudar al sector privado adaptarse y aprovechar las

oportunidades que simbolizaron la membresía de México en el GATT (1986) y la entrada en vigor del primer TLCAN (1994), situaciones que crearon importantes modificaciones para el comercio exterior mexicano. Analizando los cambios comerciales reciente, se comprueba que las “reglas del juego” han cambiado rápidamente para las empresas exportadoras de México y que han surgido nuevos retos y oportunidades en el ambiente internacional. Tomando en consideración a Evans (2008) y a Meade (2017), se argumenta que es uno de los momentos donde el proyecto nación del comercio exterior más necesita del soporte institucional, tal como ocurrió en 1986 y 1994.

Evans (2008) argumenta que las nuevas políticas desarrollistas deben responder “¿Qué tipo de acuerdos institucionales permitirán a las sociedades generar nuevas habilidades, conocimientos e ideas y las redes necesarias para difundirlas y aprovecharlas?” Lo que podía ser directamente visualizado en el caso de ProMéxico, que gran parte de sus aportaciones a las empresas venían en forma de conocimientos, asesorías y análisis de riesgos y oportunidades. Esta institución ofrecía e impartía a las empresas, capacitaciones en materia de comercio exterior, consultoría especializada en diferentes temas, como riesgos geopolíticos, aspectos legales, tratados internacionales, análisis de mercado-nación y de competitividad internacional. En el reporte anual de ProMéxico del 2017, se recupera que las herramientas previamente mencionadas beneficiaron a una gran cantidad de entidades económicas, especialmente a las pequeñas y medianas empresas, para las cuales simboliza un gigantesco costo de oportunidad establecer un departamento de comercio exterior o contratar a una consultora privada de comercio exterior, ya que las empresas que ofrecen los tipos de servicios que también impartía ProMéxico son mucho más costosas.

Como se ha mencionado previamente, BANCOMEXT es otra institución que ha estado apoyando en el proyecto nacional de tener una balanza comercial más diversificadas y de exportaciones de valor agregado. El objetivo principal de esta institución, es el de otorgar préstamos accesibles a empresas exportadoras o empresas que estén en la cadena de valor de algún producto de exportación, también tiene servicios de factoraje, carta de crédito y otros servicios financieros con enfoque al comercio exterior. En un artículo escrito por el excandidato a la presidencia, el Dr. José Antonio Meade, *Instituciones Bancarias y Financieras en el Desarrollo de México*, se menciona que este banco fue la primera institución financiera en América Latina especializada en comercio exterior, y tal como se citó, previamente ha sido una pieza clave para impulsar oportunidades y ayudar al sector privado adaptarse a fuertes cambios estructurales tanto en el nivel doméstico como en el internacional (Meade, 2017).

El ex candidato afirma en su artículo, que para lograr un comercio exterior orientado a exportaciones de alto valor, es necesario la guía del gobierno en forma de bancos de desarrollo e instituciones, se menciona que la meta sería muy difícil de alcanzar para el sector privado por sí solo, y se torna más complicado si se desea incorporar a las pequeñas y medianas empresas (2017), declaraciones con completa sincronía a la teoría de Peter Evans, y sus escritos acerca de “capability enhancement” (mejora de capacidades), en donde las políticas desarrollistas deben proveer a las entidades con habilidades para enfrentar los nuevo desafíos y las capacidades para alcanzar las metas estructurales (Evans, 2008). Las instituciones son la principal herramienta en la cual los gobiernos pueden colocar y guiar a las empresas, por el camino del proyecto nacional. Para el ex candidato, las instituciones de desarrollo, como BANCOMEXT, han sido los principales aceleradores de la innovación tecnológica y el aumento de productividad del sector privado (Meade, 2017).

### ***Impacto de la Especialización en la Promoción Comercial.***

Como se mencionó previamente, el presidente constitucional, Andrés Manuel López Obrador, ha declarado la desintegración de ProMéxico, y la adhesión de BANCOMEXT a NAFIN (Nacional Financiera). Según Laborde (2018), ambas instituciones desarrollaron burócratas y trabajadores de alto nivel técnico, o lo que Evans clasifica como “burocracia meritocrática” o burocracia de reclutamiento meritocrático, lo cual Evans recupera de la teoría weberiana, consistiendo de burócratas de carrera, con alto nivel técnico, ética de trabajo y una visión clara del proyecto nación (2008). Las acciones del presidente contra estas instituciones han generado gran debate. La función de la promoción comercial de ProMéxico es transferida las embajadas y consulados, los cuales están bajo la Secretaría de Relaciones Exteriores, no está claro si alguna secretaría o institución seguirá con las funciones de las capacitaciones en temas de comercio exterior y demás apoyos comerciales.

De Laborde (2018), se recupera que estas decisiones tienen un enorme costo de oportunidad para las empresas y el comercio exterior de México, debido a que las instituciones que cubrirán el lugar de ProMéxico y BANCOMEXT no están especializadas en comercio exterior y la principal esencia se perderá. El argumento del presidente Andrés Manuel López Obrador, es el de reducir el gasto federal. Pero en el caso de BANCOMEXT éste es independiente en un 80% y dispone del 88% de sus recursos financieros a préstamos para proyecto de exportación y otros productos financieros (Rodríguez, 2018).

Siguiendo la línea de Laborde, y de la especialización de los órganos institucionales que toman la función del apoyo al comercio internacional (2018), se incorpora al análisis,

las teorías clásicas de la internacionalización comercial. Smith escribió cómo los países deben especializarse en la producción de bienes para los cuales se tiene una ventaja absoluta, lo que lleva consigo una efectiva distribución de los factores de producción significando un aumento de la productividad y la riqueza de la nación (Smith citado en Segura, 2016 p. 57). David Ricardo complementa la teoría de la internacionalización comercial con la ventaja comparativa, argumentando que es conveniente que un país se especialice en los bienes que produce a un menor costo de oportunidad y compre a otros países los bienes que produce con menor eficiencia, de esa manera exponiendo a sus ciudadanos a productos de mejor calidad y a un menor costo de oportunidad (Ricardo citado en Segura, 2016 p.58).

Realizando un análisis analógico se observa que la lupa de las teorías de comercio internacional clásica pueden ser aplicadas a las instituciones de apoyo comercial. Smith y Ricardo concuerdan en el beneficio e importancia de la especialización para el comercio internacional. Para el soporte en temas de relaciones comerciales es conveniente instituciones especializadas en comercio exterior, esto por lo complejo y cambiante del área. ProMéxico era totalmente especializado en comercio exterior, enfocando todos sus departamentos al apoyo y la promoción comercial, esta institución era un sectorizado de la Secretaría de Economía, secretaria que tiene a su cargo la subsecretaría de comercio exterior y la que se encarga de negociar los tratados comerciales internacionales (Secretaría de Economía, 2019), lo que denota el nivel de especialización con el que se contaba.

Sin ProMéxico, la promoción comercial pasa a las embajadas y consulados (Laborde, 2018), las cuales no están especializadas en comercio exterior. En la ponencia de la Licenciada Paulina Navarro, *Entendiendo la Estrategia Económica de México Ante Negociaciones Internacionales*, se hace mención de lo pobremente que están preparadas las embajadas y consulados mexicanos para la promoción comercial a comparación de lo que era ProMéxico, ya que estas tienen muchas otras tareas y están bajo una secretaria que no está especializada en comercio, lo que ocasiona que el apoyo comercial sea posicionado en un segundo plano, para Navarro es lógico que la promoción comercial sea parte de la Secretaría de Economía. Como se mencionó, las embajadas y consulados se encuentran en la coordinación de la Secretaría de Relaciones Exteriores, la cual solo ve el comercio exterior de manera indirecta (Laborde, 2018).

País	Órgano de Promoción Comercial.	Especialización.	Funciones.
------	--------------------------------	------------------	------------

Estados Unidos de América	Trade Promotion Authority.	Nivel de especialización alto debido a que es dirigido por Office of the United States Trade Representative oficina encargada de coordinar y desarrollar las políticas comerciales, así como de negociar los acuerdos regionales de comercio e inversión (USTR, 2019).	-Llevar a cabo consultas e investigaciones en materia de comercio exterior. -Enlace entre el representante comercial y el sector privado estadounidense.
República del Perú	Promperú	Nivel de especialización alto debido a que es dirigido por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú (Promperu, 2019)	-Formular y evaluar el Plan Estratégico y Operativo Institucional de Promoción de las Exportaciones, el Turismo y la Imagen del País. -Coordinar procesos de promoción junto al sector privado. -Impartir capacitaciones en comercio, operatividad y servicios. -Cuenta con oficinas de representación internacional.
Australia	AUSTRADE (Australian Trade and Investment Commission)	Nivel de especialización medio debido a que es dirigido por el Ministerio de Asuntos Exteriores y Comercio, ministerio encargado de la política exterior y las relaciones internacionales, aunque se cuentan con un viceministerio de comercio exterior (AUSTRADE, 2019).	-Guías para exportadores. -Capacitación en tratados de libre comercio. -Investigaciones en temas de negocios internacionales y comercio exterior. -Bases de datos de comercio exterior. -Servicios de estudio de mercados y capacitación. -Cuenta con oficinas de representación internacional.
Reino Unido	GREAT	Nivel de especialización alto debido a que es dirigido por el Departamento de Comercio Internacional, departamento encargado de las negociaciones de acuerdos comerciales y de la capacitación comercial (DIT, 2019).	-Directorio de exportadores y proveedores. -Productos financieros de comercio exterior. -Servicio de capacitación en aspectos legales del comercio exterior, plan de exportación y análisis de mercado-nación. -Bases de datos. -Cuenta con oficinas de representación internacional.
Japón	JETRO (Japan External Trade Organization)	Nivel de especialización mediano-alto ya que no es un sectorizado de ningún ministerio, pero una organización de gobierno	-Talleres de cooperación comercial bilateral. -Conferencias de negocios internacionales. -Coordinar misiones

		con enfoque total en extender el comercio exterior de Japón. (JETRO, 2019).	comerciales. -Promoción internacional. -Atracción de inversión extranjera directa. -Capacitación a PYMES en temas de comercio exterior. -Directorio de importadores y exportadores. -Cuenta con oficinas de representación internacional.
--	--	---	--

Tabla #1. *Promoción Comercial en el Mundo. Fuente: Elaboración propia con base en USTR, 2019; Promperu, 2019; AUSTRADE, 2019; DIT, 2019; JETRO, 2019.*

Como se puede observar en la Tabla #1, las instituciones u oficinas de apoyo y promoción comercial por lo general están bajo dirección de ministerios enfocados en temas de economía y comercio internacional. Tal como la Secretaría de Economía de México, la USTR de Estados Unidos, DIT del Reino Unido (Department of International Trade) y el Ministerio de Asuntos Exteriores y Comercio de Australia, estas son las dependencias de sus respectivos gobiernos encargadas de apoyar la política comercial y negociar los acuerdos regionales de comercio. Por lo que encomendar el apoyo y promoción comercial, a instituciones sectorizadas de estas dependencias es lo más natural y lo que otorga el nivel adecuado de especialización; mostrando el bajo nivel de especialización comercial, al llevar la promoción a consulados y embajadas que fungen bajo una Secretaria de Asuntos Exteriores, la cual solo ve la política comercial y la negociación de tratados de libre comercio de una manera indirecta.

Como se mencionó el estado del arte internacional ha estado evolucionando, en especial en el área del comercio. Los más importantes acuerdos regionales de comercio de la economía mexicana se han modernizado en un periodo menor a dos años y nuevos desafíos surgen para el comercio exterior de México. Eurasia Group mencionó en su reporte de predicciones para el 2018 que es tiempo de cambio e incertidumbre y que las relaciones comerciales están pasando por profundos y drásticos cambios como lo que no se habían experimentado en décadas. Evidencia para afirmar que es un momento donde las empresas si necesitan el apoyo de las instituciones. Las entidades exportadoras están enfrentando una fuerte incertidumbre, especialmente aquellas con grandes flujos hacia los Estados Unidos de América (Estrella, 2018), las instituciones federales deben intervenir y apoyar en las búsqueda de nuevos mercado.

### ***La Inversión Extranjera Directa en sectores estratégicos***

Como se expuso anteriormente, la explicación de Evans describe el tripié de la teoría neo desarrollista: el elemento de la nueva teoría de crecimiento (el retorno a las ideas), enfoque de capacidad (capital humano) y enfoque institucional. No obstante, se quiere centrar en los últimos dos elementos debido a su esencia intrínsecamente conectada.

Primeramente, el enfoque de capacidad toma muy en serio el concepto del PIB de un país, sin embargo, Evans (2008) considera que el crecimiento del PIB no es un fin en sí mismo, sino un proxy para mejoras en el bienestar humano. Aunque la fórmula del PIB está compuesta por consumo, gasto público, inversión y exportaciones netas; son estos últimos dos los que son motivo de análisis.

Para ello es necesario conocer los conceptos como la Inversión Extranjera Directa y su relación con las exportaciones. El elemento importante que involucra los factores por los cuales se mueve el comercio nacional e internacional es la Inversión Extranjera Directa (IED), esto porque permite una nueva generación de empleo, aumenta el desarrollo y captura de moneda extranjera, estimula la competencia pero también, uno relevante es que fomenta la transferencia de nuevas tecnologías e impulsa las exportaciones del país. Según el Ministerio de Economía de México (2016), la IED se define como "una que tiene el objetivo de crear un vínculo duradero para un propósito económico y comercial a largo plazo, por parte de un inversionista extranjero en un país anfitrión". Es necesario señalar que la IED sólo tiene fines comerciales a largo plazo y excluye la compra a corto plazo de acciones (cartera de inversión extranjera) que puede ser más especulativa y tiene menos impacto directo en la creación de empleos (Alianza Global de PYME, 2016). La metodología para conocer la IED se basa en las normas internacionales presentes en el Manual de Balanza de Pagos del FMI y la Definición Marco de la IED de la OCDE (Fernández, 2018).

Para México, la IED ha sido un factor importante que ayuda a estabilizar la economía debido a que es considerado una economía orientada a la exportación (Alianza Global de PYMES, 2016); Por esa razón, el país se ha convertido en la primera atracción de inversión en América Latina, esto se puede explicar por la apertura económica y la promoción comercial que tiene México: una red de 12 acuerdos de libre comercio que han abierto exportaciones nacionales a 46 países, más 32 acuerdos para la promoción y protección recíproca de inversiones (Aristegui, 2018); y que la Coparmex -la cual rechazó la eliminación de ProMéxico y la posible desintegración de BANCOMEXT - ha defendido en pos del incremento de atracción de IED (González, 2018).

Si bien estos acuerdos han contribuido a aumentar la diversidad de países de los cuales México recibe IED, esta cantidad se concentra en unos pocos, como puede verse en la figura:

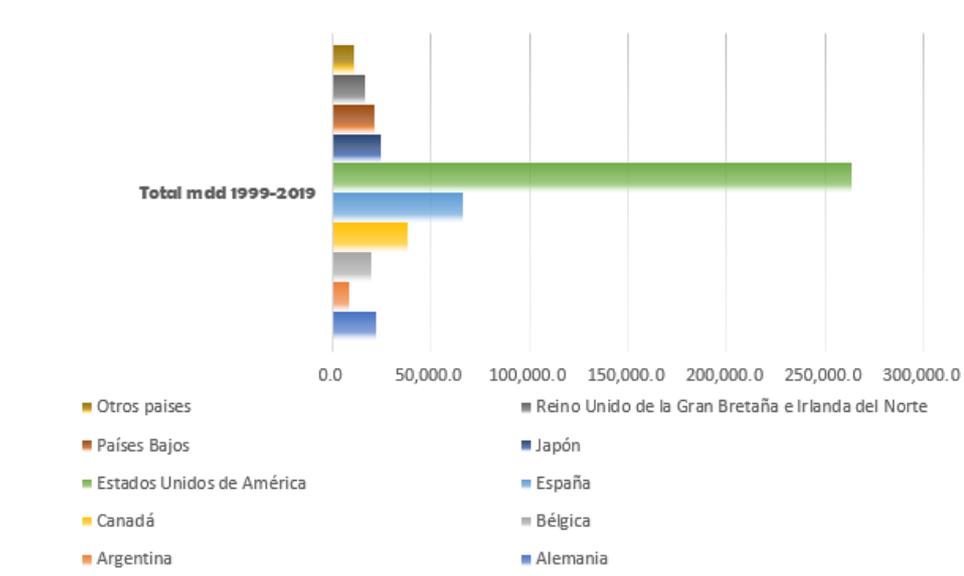


Imagen #1. Total de Inversiones en los últimos 20 años (en millones de dólares). Fuente: Elaboración propia con base en Secretaría de Economía 2019 (actualizado hasta el primer trimestre de 2019).

Así como también en unos cuantos sectores principales: la mayor parte de esta inversión proviene de sectores específicos como manufactura (35.2%), servicios financieros (29.8%), minería (7.1%), comercio (6.9%) y construcción (6%), el resto de los sectores captura el 15% (Secretaría de Economía, 2018). Debido a que la fabricación es el campo principal en el que se captura la IED, la concentración de esta capital se encuentra en las zonas fronterizas (donde hay un gran número de fábricas de ensamblajes) y la capital (CDMX), así como en la Península de Yucatán debido a la robustez Industria del turismo (Santander Comercio, 2018).

Hasta hace poco México era el decimoquinto receptor de IED en el mundo, la cantidad recibida ha aumentado desde que se firmó el mayor acuerdo de libre comercio en la década de los 90 con Canadá y los Estados Unidos, pero desde la crisis financiera en la última década, hubo una negativa que impactó de tres maneras: la caída de la demanda de los consumidores en los Estados Unidos (principal inversionista para México) para las exportaciones mexicanas, la caída de los ingresos de los migrantes y, por consiguiente, la disminución de las remesas a México y la caída global del precio del petróleo; esto provocó la disminución del PIB nacional en casi un 75%, del 5.1% en 2007 a 1.3 en 2008, y luego en 2009 se redujo a un -6.5% (Alianza Global de PYME, 2016).

Sin embargo, aunque hubo ciertas expectativas de que el crecimiento de la IED superará la crisis, hay razones por las cuales la inversión había estado disminuyendo; La competitividad mexicana ha sufrido en los últimos años debido a la proliferación del crimen organizado, pero también la falta de reformas en el sector energético y fiscal más la corrupción y la ineficiencia administrativa (Santander Trade, 2018) muestra un gran reto para una economía orientada a las exportaciones e inclinarse hacia una teoría del desarrollo que tiene como una de sus características principales, la confianza en la burocracia.

Un ejemplo concreto de esta falta de confianza puede reflejarse en la disminución de casi el 75% del IED en el tercer trimestre del 2018, esto ocurrió justo antes de la entrada de la nueva administración con inclinaciones de izquierda (Expansión, 2018) y su amenaza con desaparecer dos grandes agencias para el soporte de los campos de inversión y exportación: ProMéxico y BANCAMEX. Estas instituciones han ayudado al gobierno mexicano en la creación de incentivos para proyectos de inversión (BANCAMEX) y apoyo y promoción (ProMéxico).

Aunque la idea de desaparecer estas instituciones viene desde antes de la toma de la presidencia de AMLO, fue este año cuando se publicó el decreto que extingue a ProMéxico, posterior a la desaparición de tal institución, la incertidumbre ha gobernado en el foco comercial. Lo anterior debido a la incidencia de estas dos instituciones en la IED y las exportaciones, la cual ha sido de hasta el 40% y solo ProMéxico había atraído más del 50% de la IED en la presente administración (González, 2018). Si bien en el último año hubo una disminución en el apoyo a las empresas en un 38%, es necesario señalar que, desde 2009 hasta 2018, los incentivos otorgados por ProMéxico para empresas extranjeras y mexicanas se han autorizado para la realización de 36 proyectos productivos de varios años. (con una ejecución de 6 años en promedio), y de los cuales se completaron 17 de los plazos, 18 todavía están en proceso (hasta 2021 el más largo) y uno se trata de formalizar el incentivo (Morales, 2018).

Esta falta de confianza e incertidumbre, afianzada más aún con la desaparición de esta instancia ha sido evidenciada por la disminución de IED: tanto en tipo de inversión como lo son las cuentas entre compañías con un total de -520 millones de dólares en el primer trimestre de este año, comparado con los 520 mdd del primer trimestre del año pasado, es decir, un desplome de casi el doble (Secretaría de Economía, 2019). Así como en los principales sectores: en el manufacturero se disminuyó en un 28.8% del trimestre I de 2018 a 2019, un 24.7% en comercio, 9.1% en servicios financieros y 16.2% en actividades relacionadas con el turismo como el alojamiento temporal y preparación de alimentos. Datos que son producto de factores como un bajo optimismo por las expectativas

del crecimiento del PIB, cuestionamientos de la administración federal sobre reformas, inconformidades y levantamientos de grupos laborales y sindicales, además del apoyo del gobierno federal a la petrolera más endeudada del mundo (Expansión, 2019). Estos factores han tenido como resultado el desplome de 8 posiciones en el *Índice Global de Confianza de IED 2019*, dejando a México en lugar 25 (último) como atractivo para inversión (Morales, 2019).

Aunque el proyecto nación se quiere desenvolver en un marco neo desarrollista para un mayor crecimiento económico que promueva el desarrollo y bienestar social, la presente administración presenta una serie de contradicciones en la que las políticas económica son la principal disputa. Por un lado, el neodesarrollismo del “nuevo régimen” no cuestiona la acumulación y concentración vigente en el modelo de reproducción de capital, algo que no encaja con la base principal de *capability approach*, ya que el gobierno de AMLO muestra un ensayo “pluriclasista” dominado por las grandes fracciones financieras y exportadoras, las cuales poseen el núcleo de las políticas económicas, monetarias, fiscales, de inversión y comerciales (Ríos, 2019).

En el Informe de los primeros 100 días de gobierno, AMLO expone que el plan económico en esencia es terminar con la corrupción e impunidad son el objetivo de *liberar fondos* para el bienestar del pueblo. Bajo esta premisa fue la posible causa del desmantelamiento de ProMéxico, no obstante aquí se encuentra otra contradicción en el modelo neo desarrollista enfocado en el *institutional approach*. Dejar la responsabilidad de promoción y atracción de inversiones a dependencias de una secretaría no especializada como la SRE (embajadas y consulados) (Morales, 2019) puede afectar aún más en la imagen de confianza y certidumbre dada al mundo por agencias no expertas ni que le dan la suficiente importancia al tema, siendo que la principal razón de ser de las dependencias son de otra índole. Si bien hay un punto en el que el modelo está presente en la administración actual, es el una mayor atención a la “política social” en pos de una construcción de un nuevo “pacto social”, esto mediante políticas redistributivas y programas de “bienestar” para diferentes sectores de la población.

Sin embargo, dichas políticas están bajo la hegemonía de una política económica neoliberal -acumulación de capital- (Ríos, 2019) mostrando de nuevo la dicotomía entre la conciliación y contradicción con el modelo neo desarrollista en cuanto al *capability approach* y entorpeciendo el camino hacia el desarrollo de instituciones políticas competentes para lograr la meta en el ideal planteado.

### ***La Internacionalización de las Pequeñas y Medianas empresas (PyMES)***

Si se habla del comercio y de la promoción de inversiones dentro de las PYMES, es indispensable tener en consideración la implementación de diversas políticas y medidas necesarias para el comercio y, al mismo tiempo, desarrollar el entorno empresarial como un requisito previo para que las empresas privadas realicen negocios en un ambiente justo y libre (JICA,2013). Como se ha hecho mención en el artículo, las agencias de promoción del comercio exterior como BANCOMEXT y ProMéxico desempeñan un papel decisivo en la expansión del comercio internacional.

No obstante, en el sector donde estas agencias tienen mayor incidencia es en las PYMES. Es por ello que es necesario establecer la delimitación del tipo de empresa a la que hacemos referencia, la definición de una PYME difiere de un país a otro, pero de manera generalizada se podría identificar por cifras como el número de empleados, el monto de las ventas y las utilidades generadas al final del ejercicio dependiendo del tipo de industria al que pertenezca. Por ejemplo, en término de la cantidad de empleados, las microempresas a menudo se definen como compañías que cuentan con entre cinco a diez empleados, las pequeñas por otra parte tienen un rango entre 20 y 50 empleados; y por último las medianas empresas pueden oscilar hasta los 250 empleados con un mínimo de 100.

En el caso de México, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) generan el 72% del empleo y el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) del país. Del total de empresas consideradas para el instrumento ENAPROCE 2015 y del total actual de empresas en el país que alcanza los 4,878,737, el 81.01% son microempresas y representan el 75.4% del total del personal empleado. Le siguen las pequeñas empresas, que son el 1.63% y el 13.5% de la población económicamente activa. Por otra parte, las medianas empresas representan el 0.34% de las unidades económicas y tienen poco más del 11% de los empleados mexicanos.

La CONDUSEF (2017) ha clasificado a las MIPYME's en México como sigue:

<b>Clasificación</b>			
<b>Tamaño</b>	<b>Sector</b>	<b>No. de trabajadores</b>	<b>Total de ventas (mdp)</b>
Micro	Todos	Máximo 10	Hasta \$4
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100
	Industria y Servicios	Desde 11 a 50	Desde \$4.01 hasta \$100

Mediana	Comercio	Desde 31 a 100	Desde \$100.01 a \$100
	Industria	Desde 51 a 100	
	Servicios	Desde 51 a 250	

Tabla #2. Clasificación de las MIPYME's en México. Fuente: Elaboración propia basada en CONDUSEF (2017)

Una vez definido lo que entendemos como pymes, ya se puede hacer incidencia de cómo este estrato ha impactado directamente en el crecimiento del comercio mexicano. Un estudio de la OCDE (2000) sobre la actividad internacional de las PYME de sus 30 países miembros reveló que:

- Una quinta parte de las pymes en la industria manufacturera obtiene del 10% al 40% de sus ingresos de las actividades internacionales.
- Las PYME's contribuyen con un 25% a un 35% del total de las exportaciones manufactureras mundiales, aunque su participación en la inversión extranjera aun es pequeña.
- En el caso mexicano, el porcentaje de participación es igual al 1%, para las medianas y pequeñas empresas, en el caso de las microempresas ni siquiera se consideran en el porcentaje de exportaciones (Frohmann, Mulder, Olmos y Urmeneta, 2016).

La OCDE (2000) sugiere que las PYMES pueden aumentar su participación en actividades internacionales a través de la formación de redes locales. La creación de grupos como los clústeres permite realizar una distribución de los costos en servicios financieros, capacitación, investigación o mercadeo. Por otro lado, en el caso de México, se espera que haya un aumento en la participación si hay un mayor reconocimiento de las PYME en la cadena de valor, esto de las colaboraciones con grandes corporaciones que pueden ayudar a las pequeñas empresas de ciertos nichos a participar de manera directa, y por ende poder aspirar a una participación de índole internacional (Rodríguez, 2015). Otro experto sostiene que el acceso deficiente a los recursos financieros y la falta de capacidad para manejar problemas complejos de gestión de negocios, así como un entorno complicado y burocrático, presentan obstáculos importantes. Como resultado, existe una necesidad urgente y continua de morar los diferentes elementos que conforman un buen clima empresarial (White, 2017).

En relación con lo anterior, podemos observar la necesidad de contar con un entorno favorable para el desarrollo de políticas públicas que apoyen el crecimiento económico a través del reconocimiento y capacitación de los fundamentos de la economía a quienes lo

necesiten, un caso emblemático ha sido el de los 'changarritos' (promovidos durante el sexenio de Vicente Fox) cuyos dueños carecen de experiencia y educación en temas de finanzas, contabilidad, mercadotecnia, etc. Como lo explica Bresser-Pereira (2009) "cuanto más pobre es un país, más desiguales y pobremente educados serán sus personas, y más difícil será gobernar y formular políticas económicas apropiadas" (p.2) Esto nos explica la idea de sí bien hay intentos de implementar políticas directamente del gobierno, es necesario crear instituciones que puedan ser los intermediarios para lograr los objetivos, ya que no se trata de desarrollar una forma de apoyo basada en el bienestar próximo, sino en algo que permita el desarrollo de los cimientos de los entes económicos. Es indispensable recordar que la región tiene un atraso en la educación y la competencia, que es el elemento principal a trabajar para que el país ya no sea considerado como una periferia.

Las estrategias de las PYME se construyen en función de la situación interna del país y de los factores del mercado en los que participan. Pero, sobre todo, debe haber una tendencia a seguir la línea de objetivos que el propio gobierno quiera lograr. Hay que tener en consideración que en el país como lo menciona Ávila (1997) la falta de recursos y experiencia, por parte de las empresas, es necesario que exista una acción promotora para coadyuvar a los problemas derivados de la internacionalización. "Los objetivos deben estar en línea con la política económica nacional a largo plazo, basada en un análisis de necesidades, y ser parte de la ley o decreto pertinente" (OIT, 2016, p.5). Un claro ejemplo aledaño a nuestra nación es el de Corea del Sur, puesto que, en el marco institucional para las PYMES se estipula que el gobierno debe apoyar el marketing de exportación y la cooperación empresarial en el extranjero; principalmente con apoyo a los mercados pioneros en línea / fuera de línea para productos pyme, brindar diversas oportunidades para que las pymes inicien un emparejamiento de negocios y en el ámbito internacional (asesoría en leyes, reglamentos y contratos negociación, etc.) (OIT, 2016). Por otro lado, debemos recordar el papel desempeñado por los acuerdos de libre comercio, como el apoyo gubernamental y los programas de internacionalización, ya que una buena gestión de estos puede crear una ventaja competitiva internacional.

Declarado por Norma Alicia Hernández y René Hernández (2013) en su investigación sobre *la internacionalización de la Pyme de México: un estudio exploratorio*, señala que las tres barreras internas para la internacionalización de las pymes más importantes son: el precio de los productos de la compañía, el alto costo de llevar a cabo la internacionalización y la falta de personal calificado, estos factores son las principales debilidades de las grandes corporaciones en su proceso de expansión. Se puede decir que las pymes que buscan su especialización en el sector exportador y aquellas que su

producción está orientada a la internacionalización sufren las mismas consecuencias que una que quiera extender la doméstica. Los inconvenientes radican en la falta de productividad de las empresas y la falta de financiación que pueden adquirir para hacer uso de la innovación. Es por eso que instituciones como ProMéxico que además de proporcionar financiamiento: brindaba capacitación para empleados, especialistas que pueden realizar análisis de mercado y agentes que a un precio más bajo puedan lograr una apertura comercial en otras regiones.

La Organización Internacional del Trabajo (2016) argumenta que el desarrollo de medidas de apoyo a las PYMES por parte de varios ministerios y la implementación por parte de diferentes organizaciones sin una coordinación y un enfoque claros no ha llevado a un sistema de apoyo eficaz y eficiente. Esta es la situación de muchos países que carecen de instituciones bien establecidas, comparten la idea de que actualmente Corea del Sur y Japón han marcado el modelo para saber cómo crear Agencias de Promoción de PYME. Entre las principales características que deben tener las agencias es que, como se mencionó anteriormente, los ideales y objetivos de las instituciones deben estar conectados con los del gobierno, por ejemplo, "tiene una legislación específica para alentar su desarrollo y satisfacer sus necesidades crediticias. Además de una ley de desarrollo empresarial, tiene otra para adquisiciones públicas y una más para la promoción de mujeres empresarias" (Mercado y Palmerín, 1997, p.44). En el caso japonés, vimos la participación de diferentes actores que pueden establecer juntos una mejor gestión de la agencia, el METI, las Oficinas Regionales de Economía, Comercio e Industria, la Agencia de Pequeñas y Medianas Empresas, SMRJ, JETRO y el Ministerio de Asuntos Exteriores. todos están uniendo fuerzas para promover negocios de PYMES con esfuerzos tales como la celebración de seminarios conjuntos para presentar sus respectivos esquemas de apoyo y brindar esfuerzos en todo Japón para apoyar a las PYME en su expansión en el extranjero. (JICA, 2013, p.28)

Si nos enfocamos en el caso mexicano, podemos ver que hay pocas agencias que apoyan al pequeño contribuyente para expandir su mercado. Las limitaciones son muchas para su establecimiento, pero aún así, organismos como ProMéxico y BANCOMEXT se han instalado y han desarrollado programas que, sin duda, han causado un impacto significativo. La OCDE (2013) se plantea como si hubiera "una mayor autonomía de las agencias para apoyar a las PYMES que podrían generar una mejor capacidad de diseño e implementación de políticas, además de favorecer la estabilidad y profesionalización del personal y un aumento y flexibilidad de los procesos administrativos" (p.57) En el Estatuto Orgánico de ProMéxico, artículo 13, sección 3, se establece la función principal que tiene

la agencia en cuanto a la internacionalización: "Dirigir los esfuerzos de las oficinas de representación en el extranjero para finalizar proyectos de alto valor para atraer inversión extranjera directa, exportadores nacionales. Productos y servicios, internacionalización de las empresas mexicanas, apoyando el fortalecimiento de la imagen del país para estos fines y para la generación de crecimiento estratégico en México" (DOF, 2016, p.42).

Una nueva administración ha dado comienzo en el país, y muchos cambios pueden venir con eso. En septiembre, el presidente electo, Andrés Manuel López Obrador, explicó a los empresarios las acciones que su gobierno emprenderá para apoyar a las micro y pequeñas empresas. Dijo que analizará la permanencia o no del Instituto de Emprendedores y la fusión de organismos públicos como BANCOMEXT; Nafin y Banobras. (El economista, 2018) Considera que no existe una necesidad latente de financiar a los agentes intermediarios en actividades que el propio gobierno puede llevar a cabo directamente. Después de hacer el análisis de los datos y cruzarlos, se ve que en términos de PYME, la participación internacional ha disminuido del 5% al 1% (INEGI, 2017). A pesar de haber disminuido las cifras, no significa que en general el comercio lo haya hecho, sino que al mismo tiempo las grandes empresas se han especializado y, por su tamaño, este crecimiento contrarresta lo que las PYME pueden contribuir como porcentaje.

***Burocracia en camino a la meritocracia: ¿SHCP como gestor del comercio internacional?***

El inicio del sexenio de nuestro actual presidente Andrés Manuel López Obrador ha traído cambios drásticos en la distribución de los presupuestos y en la clausura de programas que afectan el desarrollo en general del país en aspectos desde lo social, financiero y comercial. El 3 de mayo del presente año se expidió el decreto con el cual se autoriza la desincorporación mediante extinción del Fideicomiso Público considerado Entidad Paraestatal denominado ProMéxico. Con ello se afecta de manera directa a las exportaciones del país, en ausencia de una entidad que cumpla con el rol de especialización y de conexión de empresas al comercio internacional. Las razones son parte de lo que AMLO llamo tener un gobierno austero y poder adquirir la mayor eficiencia en lo que ya hay como lo es el BID.

Ahora bien, las posibilidades de que funcione lo que AMLO sugiere, depende de la profesionalización de su equipo de trabajo. Desde el siglo XIX los países europeos vieron la necesidad de profesionalizar sus burocracias, lo cual iría de la mano con su preeminencia en el mundo. En México actualmente existen "islas de decencia", como son los casos de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) y el Banco de México (BM), los cuales han podido implementar burocracias profesionales (Carreño, 2016, p.109). Esto invita a que la

meritocracia se instale en el país y la distribución de los puestos realmente sea por la experiencia que tengan los agentes en sus respectivas áreas a representar.

Un claro ejemplo de política a la cual podrían emular es la de Corea del Sur, hay que recordar que “durante 1962 a 1982 sus exportaciones aumentaron a un ritmo promedio anual de 30 por ciento” (Gómez y Piñeiro, 1996, p.1006). En los primeros planes económicos del gobierno surcoreano se tomó como prioridad a la promoción de las exportaciones, esto fue mediante subsidios e incentivos comerciales, y no mediante la inversión pública directa (Gómez y Piñeiro, 1996). Hay que recordar que como Felipe Ávila Marcué lo expresa en su libro *estrategias de promoción de comercio* (1997) existen tres maneras de impulsar el comercio, de gobierno a empresa como es el caso surcoreano, de gobierno a gobierno y gubernamental que es el que México implementa con ProMéxico, aunque el agente podría denominarse más como un híbrido, ya que además del fideicomiso público tenía alianzas con el sector privado. Además de incentivos materiales por medio de instrumentos cambiarios, de precios, tarifarios, fiscales y comerciales, las políticas gubernamentales comprendieron incentivos morales que mediante ceremonias especiales, reuniones promocionales y entrega de premios transmitieron a la sociedad surcoreana, sobre todo a los empresarios, la sensación de que la actividad exportadora entraña un deber patriótico (Gómez y Piñeiro, 1996).

No obstante, después del auge en la promoción de las exportaciones surgió la necesidad de crear agencias comerciales, principalmente para la administración de las importaciones y la dirección/promoción de las ventas de los productos manufacturados. “El caso más exitoso de las agencias comerciales fue el de *Chonghapsangsa*, una compañía especializada en exportaciones que logró, junto con otras, crear en poco tiempo una red mundial de distribución de productos coreanos”. (Gómez y Piñeiro, 1996, p.1007). Ahora bien, el resultado que tuvo el plan de desarrollo en Corea del Sur fue el de incentivar al sector privado a que él se fuera especializando en lugar de una fuerte inversión del gobierno. Sin embargo, este tipo de agencias surcoreanas trabajan de la misma manera en la que se planteaba ProMéxico funcionara.

En el caso de BANCOMEXT es distinto, ya que, lo que AMLO propuso fue una agrupación de todos los bancos que impulsaran el desarrollo para que el fideicomiso fuera brindado a una sola instancia que se dedicara a repartirlo a causas de características similares; esto como parte del modelo económico que propuso que es semejante al que se aplicó en el país en el período denominado del “desarrollo estabilizador” (Suárez, 2018). Por lo tanto, decidió que esta agrupación de NAFIN, BANCOMEXT, BANOBRAS y probablemente la Sociedad Hipotecaria Federal han quedado lideradas por la Secretaría

de Hacienda y Crédito Público en lugar de la Secretaría de Relaciones Exteriores o en la Secretaría de Economía. Donde los expertos opinan cómo Carreño (2016) podrían encontrar una mayor especialización en el área y habría una prioridad en atender los asuntos de comercio internacional.

## **Conclusión**

Entre los comentarios que son favorables y positivos al papel desempeñado por las agencias en apoyo del comercio, como ProMéxico, está la idea de que "la información de ProMéxico apoya, en términos de estudios de logística, estudios para identificar vínculos faltantes o con mínima presencia en las cadenas productivas", asesoramiento legal y técnico, entre otros, proporcionan información clave para que las PYME se vinculen con proveedores y compradores en el extranjero" (Cabrera, 2015, p. 51). Sin embargo, existe muy poca información sobre las historias de éxito de las PYME que han podido trabajar de la mano con la organización y han mostrado un aumento significativo en sus ventas. Por eso, en lugar de tener en mente la iniciativa de eliminar por completo un modelo institucional que ha funcionado y que puede no haber completado sus objetivos al 100%, se debe considerar mejor encontrar medios para regularlos. Expertos como Simon White (2017) comparten que es importante monitorear y evaluar regularmente el desempeño de los programas y servicios de desarrollo de PYME. Esto debería ir más allá de las medidas básicas de producción, como el número de clientes, el número de personas capacitadas, etc., y centrarse en los resultados más amplios de los programas y servicios, como los cambios en el empleo de las PYME, la participación en los mercados de exportación y la contribución a crecimiento económico.

Algunos de los aspectos que apoyaron la desaparición de ProMéxico y el cambio de BANCOMEXT son: en primer lugar, aunque las cifras y los porcentajes no pueden mostrar casi nada en el crecimiento de estos dos campos, son de suma importancia en términos de competitividad del país; esto se debe a que dejar a México sin instituciones (confiables) podría generar un desequilibrio en el sector de las exportaciones, sobre todo debido al entorno de desarrollo en el que está inmerso el país. Relacionado con el punto anterior, sin un organismo capaz de crear tantos incentivos como estos dos, la atracción por la IED disminuiría, ya que otras compañías en general no verán ninguna ventaja sobre la inversión en México que cualquier otro país latinoamericano.

**Referencias:**

- Aristegui Noticias. (2018). Coparmex llama al gobierno a diversificar mercados y considerar extinción de ProMéxico y Bancomext. Aristegui Noticias. Recuperado de: <https://aristeguinoticias.com/0810/mexico/coparmex-llama-a-gobierno-a-diversificar-mercados-y-reconsiderar-extincion-de-promexico-y-bancomext/>
- AUSTRADE. (2019). Australian Trade and Investment Commission. Recuperado de: <https://www.austrade.gov.au/>
- Bremmer I. (2019). Top Risks 2019. Recuperado de: [https://www.eurasiagroup.net/files/upload/Top\\_Risks\\_2019\\_Report.pdf](https://www.eurasiagroup.net/files/upload/Top_Risks_2019_Report.pdf)
- Bresser-Pereira, L.C. (2009). From old to new developmentalism in Latin America. Recuperado de: [http://www.proglocode.unam.mx/sites/proglocode.unam.mx/files/New\\_Developmentalism\\_vs\\_old.pdf](http://www.proglocode.unam.mx/sites/proglocode.unam.mx/files/New_Developmentalism_vs_old.pdf)
- Carreño, E. (2016). Burocracia y política exterior: los nuevos desafíos de la práctica diplomática. *Revista del CLAD Reforma y Democracia*, (65), 103-128.
- DECRETO por el que se autoriza la desincorporación mediante extinción del Fideicomiso Público considerado Entidad Paraestatal denominado ProMéxico. Diario Oficial de la Federación, Ciudad de México, México, 3 de mayo de 2019.
- Department of International Trade (DIT). (2019). Exporting is GREAT. Recuperado de: <https://www.great.gov.uk/>
- Del Pilar M. (2019). Cierra ProMéxico; siguen contratando personal. Recuperado de: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Cierra-ProMexico-siguen-contratando-personal-20190314-0166.html>
- El Financiero/MTY (Septiembre 6, 2018). 6to Informe de Gobierno. *El Financiero Newsletter*. pp-3.
- Estatuto Orgánico de ProMéxico. Diario Oficial de la Federación Mexicana, 18 de mayo de 2016
- Estrella, V. (2018). Política Proteccionista de Donald Trump Genera Incertidumbre. Recuperado de: <https://www.eleconomista.com.mx/estados/Politica-proteccionista-de-Donald-Trump-genera-incertidumbre-20180610-0074.html>
- Eurasia Group. (2017). Top Risk for 2018. <https://www.eurasiagroup.net/issues/top-risks-2018>

- Evans P. (2008). In Search of the 21st Century Developmental State. <https://s3.us-east-1.amazonaws.com/blackboard.learn.xythos.prod/5a31b9b8c288e/11383759?>
- Expansión. (2018). La Inversión Extranjera Directa en México cae 74.5% en el tercer trimestre. Expansión. Recuperado de: <https://expansion.mx/economia/2018/11/23/la-inversion-extranjera-directa-en-mexico-cae-74-5-en-el-tercer-trimestre>
- Expansión Redacción. (2019). México cae ocho lugares en índice de inversión extranjera . 28 junio 2019, de Expansión Sitio web: <https://expansion.mx/economia/2019/05/07/mexico-cae-ocho-lugares-en-indice-de-inversion-extranjera>
- Fernández, J. (2018). México y la inversión extranjera directa en el 2018. Ruiz-Healy Times. Recuperado de: <https://www.ruizhealytimes.com/economia-y-negocios/mexico-y-la-inversion-extranjera-directa-en-el-2018>
- Financial Times. (2017). Forecasting The World in 2018. <https://www.ft.com/content/d18f4518-eca7-11e7-bd17-521324c81e23>
- Frohmann, A., Mulder, N., Olmos, X., & Urmeneta, R. (2016). Internacionalización de las pymes: innovación para exportar. CEPAL. Recuperado de: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40737/1/S1600442\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40737/1/S1600442_es.pdf)
- Alianza Global de PYME. (2016). Overview of Foreign Direct Investment in Mexico. GASME. Recuperado de: [http://www.globalsmes.org/news/index.php?func=detail&detailid=1028&catalog=39&lan=en&search\\_keywords=](http://www.globalsmes.org/news/index.php?func=detail&detailid=1028&catalog=39&lan=en&search_keywords=)
- Gómez, C. & Piñeiro, R. (1996). La estrategia comercial de Corea del Sur: una retrospectiva. *Revista de comercio exterior BANCOMEXT*, 321 (8). Recuperado de: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/329/8/RCE8.pdf>
- González, L. (2018). Coparmex pugnó por no desaparecer a Bancomext ni a ProMéxico. El Economista. Recuperado de: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Coparmex-pugno-por-no-desaparecer-a-Bancomext-ni-a-ProMexico-20181008-0091.html>
- Hernández, N.A. & Hernández, R. (Octubre 2013). Internacionalización de la PyME de México. Un estudio exploratorio. ANFECA. *XVIII Congreso Internacional de contaduría, administración e informática*. Conference executed in City of Mexico, Mexico.

- INEGI. (2017). Encuesta ENAPROCE. Recuperado de:  
[http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/establecimientos/otras/enaproce/default\\_t.aspx](http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/establecimientos/otras/enaproce/default_t.aspx)
- Japan External Trade Organization (JETRO). (2019). What is JETRO?. Recuperado de:  
<https://www.jetro.go.jp/en/jetro/>
- Juárez E. (2018). Rechazo a fusión de Bancomext con Nafin; solicitan fortalecerlo.  
 Recuperado de: <https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/Rechazo-a-fusion-de-Bancomext-con-Nafin-solicitan-fortalecerlo-20181113-0120.html>
- Laborde A. (2018). La cancelación de ProMéxico ¿y ahora qué sigue?.  
<https://www.forbes.com.mx/la-cancelacion-de-promexico-y-ahora-que-sigue/>
- Meade J. (2017). Instituciones Bancarias y Financieras en el Desarrollo de México. *Comercio Exterior Bancomext*, 11. pp 6-12.  
<https://www.revistacomercioexterior.com/revistas/11/1503407492311.pdf>
- Mercado, H., & Palmerin, M. (1997). La internacionalización de las pequeñas y medianas empresas. Recuperado de: <http://www.adizesca.com/site/assets/ela-internacionalizacion-de-las-pequenas-y-mediana-empresas-hmymp.pdf>
- Monroy J. (2018). CPTPP en los Tiempos de AMLO.  
<https://docs.google.com/document/d/1piwZt8gEHKgj1P0pr4Pm2fGPs81jEfkKNOTE5J7VK4/edit>
- Morales, R. (2019). México cae 8 posiciones en el índice de Inversión Extranjera Directa. 29 junio 2019, de El Economista Sitio web:  
<https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Mexico-cae-8-posiciones-en-el-indice-de-Inversion-Extranjera-Directa-20190507-0060.html>
- Morales, R. (2018). ProMéxico vive incertidumbre sobre su futuro. El Economista. Recuperado de: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/ProMexico-vive-incertidumbre-sobre-su-futuro-20180910-0008.html>
- Morales, R. (2019). Secretaría de Economía publica decreto para extinguir a ProMéxico. 28 junio 2019, de El Economista Sitio web:  
<https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Secretaria-de-Economia-publica-decreto-para-extinguir-a-ProMexico-20190503-0052.html>

- Navarro P. (2019). *Entendiendo la Estrategia Económica de México Ante Negociaciones Internacionales*. En A. Gonzalez (presidencia), International Business Forum. Congreso llevado a cabo en Monterrey, Nuevo Leon México.
- Observatory of Economic Complexity. (2016). México. <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/mex/>
- OCDE (2000), "Small and Medium-sized Enterprises: Local Strength, Global Reach", Policy Brief, Paris, June.
- Organización Internacional del Trabajo. (2016). SME Promotion Agencies: Is there a best set-up? A quest for good practices. Recuperado de: [http://ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/---emp\\_ent/---ifp\\_seed/documents/publication/wcms\\_532833.pdf](http://ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_532833.pdf)
- Proméxico informe anual. (2017). Proméxico informe anual 2016. <http://www.promexico.gob.mx/documentos/publicaciones/informe-anual-promexico-2016.pdf>
- Promexico. (2017). Oficinas de Representación de Proméxico en el Exterior (OREX). <http://www.promexico.gob.mx/orex>
- Promperu. (2019). ¿Quiénes Somos? La Comisión del Perú Para la Exportación y el Turismo. Recueprado desde: <https://www.promperu.gob.pe/>
- Ríos, J. (2019). México: Neodesarrollismo y reproducción ampliada de la Dependencia. 28 junio 2019, de La Haine Sitio web: <https://www.lahaine.org/cB5M>
- Rivera R. (2018). Banxico y T-MEC le 'mueven el piso' a la bolsa mexicana. <http://www.elfinanciero.com.mx/mercados/banxico-y-t-mec-le-mueven-el-piso-a-la-bolsa-mexicana>
- Rodríguez I. (2018). Desaparición de Bancomext, propuesta a reconsiderar. <https://www.jornada.com.mx/ultimas/2018/10/15/desaparicion-de-bancomext-propuesta-a-reconsiderar-4473.html>
- Santander Trade. (2018). México: Inversión Extranjera. Santander Trade Portal. Recuperado de: [https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/mexico/inversion-extranjera?&actualiser\\_id\\_banque=oui&id\\_banque=35&memoriser\\_choix=memoriser#sectors](https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/mexico/inversion-extranjera?&actualiser_id_banque=oui&id_banque=35&memoriser_choix=memoriser#sectors)
- Secretaría de Economía. (2019). Información estadística de flujos de IED hacia México por país de origen desde 1999.. 28 junio 2019, de Secretaría de Economía Sitio

web: <https://datos.gob.mx/busca/dataset/informacion-estadistica-de-la-inversion-extranjera-directa/resource/50030f94-32cc-41e7-8100-81c632b58554>

Secretaría de Economía. (2016). ¿Qué es la Inversión Extranjera Directa?. Secretaría de Economía Prensa Gobierno Federal. Recuperado de: <https://www.gob.mx/se/articulos/que-es-la-inversion-extranjera-directa>

Secretaría de Economía. (2018). De enero a marzo de 2018 México registró 9,502.4 millones de dólares de Inversión Extranjera Directa. Secretaría de Economía Prensa Gobierno Federal. Recuperado de: <https://www.gob.mx/se/prensa/de-enero-a-marzo-de-2018-mexico-registro-9-502-4-millones-de-dolares-de-inversion-extranjera-directa>

Secretaria de Economia. (2019). Comercio Exterior. Recuperado de: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior>

Segura J.C. (2016). *La Internacionalización de las PYMES Factores Determinantes y Obstáculos*, Culiacán México, Ediciones Once Ríos S.A. de C.V.

Suárez, F. (2018). Un gran debate económico a través de nuestra historia, los liberales frente a los keynesianos desarrollistas. *Economía UNAM*, 15(45), 3-28. <https://dx.doi.org/10.22201/fe.24488143e.2018.45.403>

USTR. (2019). Trade Promotion Authority. Recuperado de: <https://ustr.gov/trade-topics/trade-promotion-authority>

White, S. (2017). Towards an Effective SME Promotion Agency. International Labour Organization. Recuperado de: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---africa/---ro-addis\\_ababa/---sro-cairo/documents/publication/wcms\\_617928.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---africa/---ro-addis_ababa/---sro-cairo/documents/publication/wcms_617928.pdf)