

Rol de las instituciones de comercio exterior en el desarrollo del Proyecto Nación*

Karla Fernanda Patricia Balleza Velázquez,** Rafael Miranda Córdoba*** y Melissa Dayanna Ramírez Martínez****

Palabras clave: economía política; política internacional; relaciones internacionales.

Keywords: political economy; international politics; Foreign Affairs.

RESUMEN

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

ABSTRACT

Last year May, the Mexican ministry of economics announced the official decree for the disbandment of ProMexico, an entity whose main function was the promotion of foreign trade, investment attraction and the development of strategic sectors. This action from the federal government has raised alarms related to the macroeconomic stability objectives of Mexico, not only for the detour of responsibility to other ministries, but for the distancing from the neo development model in which the nation project is based, especially the institutional approach: the need of meritocratic institutions specialized in foreign trade.

Introducción

Las instituciones suelen ser sinónimo de estabilidad, solidez, continuidad, estructura (Meade, 2017). ProMéxico fue una institución gubernamental creada hace más de diez años. Durante la administración federal del presidente 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 trayecto-

* Recibido el 3 de febrero de 2020; aceptado el 3 de marzo de 2020. 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 (Ame-cip), organizado en colaboración con el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), los días 31 de julio y 1, 2 y 3 de agosto de 2019.

** Karla Fernanda Patricia Balleza Velázquez. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) campus Monterrey; ballezakarla@gmail.com

*** Rafael Miranda Córdoba. ITESM campus Sonora Norte; A01251482@itesm.mx

**** Melissa Dayanna Ramírez Martínez. ITESM campus Monterrey; melissa.rmzo297@gmail.com

ria, 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 las naciones huésped. También se destacó en la capacitación junto al Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) en un arduo esfuerzo por integrar a las pequeñas y medianas empresas (pymes) en la balanza comercial (ProMéxico, 2017).

La teoría neodesarrollista 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 citas previas pueden ser aplicadas al interés gubernamental y social que existe de otorgar 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 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 Nacional Financiera (Nafin) (Juárez, 2018), sin tener planes para sustitutos adecuados. Como se mencionará en la investigación este es un camino completamente contrario a la Teoría neodesarrollista 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 del comercio exterior.

En desglose de los subtemas a tratar, se presentarán: 1) Rol de las instituciones en el comercio exterior y los desafíos externos, 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) Inversión extranjera directa en sectores estratégicos, mostrando la importancia de la inversión para el Proyecto Nación; 4) 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 una visión neodesarrollista.

México ha sido pionero en cuanto a las instituciones de desarrollo en América Latina (Meade, 2017). Hace más de ochenta años, durante el gobierno del general Lázaro Cárdenas, se funda 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 (2008), 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. Para Evans (2008), 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.

La lupa de la Teoría desarrollista puede analizar muchos aspectos del comercio exterior mexicano, principalmente el del apoyo y promoción comerciales. 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 apoyara a las empresas y ayudara a guiar al sector privado hacia el Proyecto Nación previamente mencionado mediante la transmisión de conocimientos técnicos, estudios de mercados internacionales y la promoción comercial. Metas que van en perfecta armonía con la visión neodesarrollista 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 buscó dar herramientas intangibles (conocimiento y capacitación) para que las empresas mexicanas tuvieran 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 2019 expone a México como el riesgo número ocho de mayor relevancia, principalmente por la ratificación del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (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 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 del comercio, de los cuales México forma parte. Como se menciona en el Sexto y último Informe de Gobierno del expresidente 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 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) —T-MEC—; Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM); Tratado de Libre Comercio entre México y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC; Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza), así como la firma y ratificación del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CTPP) (*El Financiero/Mty*, 2018). Siguiendo la línea de Meade (2017), donde considera muy relevante el papel que jugó Bancomext para ayudar al sector privado a adaptarse y aprovechar las oportunidades que simbolizaron la membresía de México en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (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 recientes, 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 difundirlos y aprovecharlos?”. Lo que podía ser directamente visualizado en el caso de ProMéxico, que gran parte de sus aportaciones a las empresas venían en forma de conocimiento, asesorías y análisis de riesgos y oportunidades. Esta institución ofrecía e impartía a las empresas capacitaciones en materia de comercio exterior y consultoría especializada en diferentes temas, como riesgos geopolíticos, aspectos legales, tratados internacionales, así como análisis de mercado-nación y de competitividad internacional. En el Reporte Anual de ProMéxico de 2017, se recupera que las herramientas previamente mencionadas beneficiaron una gran cantidad de entidades económicas, especialmente a las pymes, para las cuales simboliza un gigantesco costo de oportunidad establecer un departamento de comercio exterior o contratar 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 diversificada y de exportaciones de valor agregado. El objetivo principal de esta institución es otorgar préstamos accesibles a empresas exportadoras o 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 en el comercio exterior. En un artículo escrito por el excandidato a la presidencia, 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 a adaptarse a fuertes cambios estructurales, tanto en el nivel doméstico como en el internacional (Meade, 2017).

El excandidato afirma en su artículo que para lograr un comercio exterior orientado a exportaciones de alto valor es necesaria 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 pymes (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 habilidades para enfrentar los nuevos desafíos y 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 excandidato, las instituciones de desarrollo, como Bancomext, han sido los principales aceleradores de la innovación tecnológica y el aumento de la productividad en el 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. Según Laborde (2018) ambas instituciones desarrollaron burócratas y trabajadores de alto

nivel técnico o lo que Evans (2008) clasifica como “burocracia meritocrática” o burocracia de reclutamiento meritocrático, lo cual este autor recupera de la Teoría weberiana, consistiendo en burócratas de carrera con alto nivel técnico, ética de trabajo y una visión clara del Proyecto Nación. Las acciones del presidente contra estas instituciones han generado un gran debate. La función de la promoción comercial de ProMéxico es transferida a las embajadas y consulados, los cuales están regulados por la Secretaría de Relaciones Exteriores; sin embargo, 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 en 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 reducir el gasto federal, pero en el caso de Bancomext este es independiente en 80 % y dispone de 88 % de sus recursos financieros a préstamos para proyectos de exportación y otros productos financieros (Rodríguez, 2018).

Siguiendo la línea de Laborde (2018), y de la especialización de los órganos institucionales que toman la función del apoyo al comercio internacional, se incorporan al análisis las teorías clásicas de la internacionalización comercial. Smith (citado en Segura, 2016, p. 57) 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. David Ricardo (citado en Segura, 2016, p. 58) 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 otras naciones los bienes que genera con menor eficiencia; de esa manera exponiendo a sus ciudadanos a productos de mejor calidad y a un menor costo de oportunidad.

Realizando un análisis analógico, se observa que la lupa de las teorías de comercio internacional clásicas pueden ser aplicadas a las instituciones de apoyo comercial. Smith y David Ricardo concuerdan en el beneficio e importancia de la especialización para el comercio internacional. Para el soporte en temas de relaciones comerciales son convenientes instituciones especializadas en comercio exterior 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, que tiene a su cargo la Subsecretaría de Comercio Exterior, la cual 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), los cuales no están especializados en comercio exterior. En la ponencia de 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 en comparación con ProMéxico, ya que estos tienen muchas otras tareas y están regulados por una secretaría 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, que solo ve al comercio exterior de manera indirecta (Laborde, 2018).

Tabla 1. Promoción comercial en el mundo

País	Órgano de promoción comercial	Especialización	Funciones
Estados Unidos de América	Trade Promotion Authority (TPA)	Nivel de especialización alto, debido a que es dirigido por The Office of the United States Trade Representative (USTR), 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 (Promperú, 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, encargado de la política exterior y de las relaciones internacionales, aunque se cuenta 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

Continúa...

País	Órgano de promoción comercial	Especialización	Funciones
Reino Unido	GREAT	Nivel de especialización alto, debido a que es dirigido por el Departamento de Comercio Internacional, 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 medio-alto, debido a que no es un sectorizado de ningún ministerio, pero sí una organización del gobierno. Con enfoque total en extender el comercio exterior de Japón (Jetro, 2019)	- Talleres de cooperación comercial bilateral - Conferencias de negocios internacionales - Coordinar misiones 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

Fuente: elaboración propia con base en USTR (2019); Promperú (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 la dirección de ministerios enfocados en temas de economía y comercio internacional. Tal como la Secretaría de Economía de México, la USTR de Estados Unidos, el Department of International Trade (DIT) de Reino Unido 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 de 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 embajadas y consulados que fungen desde una Secretaría 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 comer-

cio de la economía mexicana, se han modernizado en un periodo menor de dos años y nuevos desafíos surgen para el comercio exterior de México. Eurasia Group mencionó en su Reporte de Predicciones para 2018 que es tiempo de cambios e incertidumbre y que las relaciones comerciales están pasando por profundos y drásticos cambios como no se había experimentado en décadas. Evidencia que sirve para afirmar que es un momento donde las empresas sí necesitan del apoyo de las instituciones. Las entidades exportadoras están enfrentando una fuerte incertidumbre, especialmente aquellas con grandes flujos hacia Estados Unidos (Estrella, 2018), por lo que las instituciones federales deben intervenir y apoyar en la búsqueda de nuevos mercados.

Inversión extranjera directa en sectores estratégicos

Como se expuso anteriormente, la explicación de Evans (2008) describe el tripié de la Teoría neodesarrollista: el elemento de la nueva teoría de crecimiento (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.

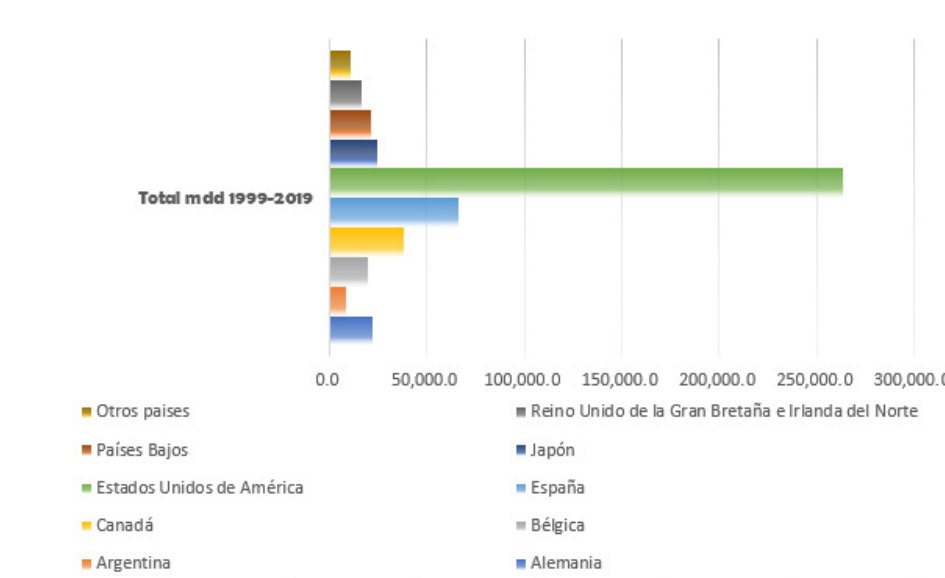
Primeramente, el enfoque de capacidad toma muy en serio el concepto del producto interno bruto (PIB) de un país; sin embargo, Evans (2008) considera que el crecimiento del PIB no es un fin en sí mismo, sino un proxy para mejoras en el bienestar humano. Aunque la fórmula del PIB está compuesta por consumo,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

Para ello, es necesario conocer conceptos como inversión extranjera directa (IED) 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 IED, porque permite una nueva generación de empleos, aumenta el desarrollo y captura de moneda extranjera, estimula la competencia pero también 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 solo tiene fines comerciales a largo plazo y excluye la compra de acciones (cartera de inversión extranjera) a corto plazo, que puede ser más especulativa y tiene menos impacto directo en la creación de empleos (Alianza Global de Pymes, 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 considerada 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, lo que se puede explicar por la apertura económica y la promoción comercial que tiene México: una red de doce acuerdos de libre comercio que han abierto exportaciones nacionales a cuarenta y seis países, más treinta y dos acuerdos para la promoción y protección recíproca de inversiones (Aristegui, 2018); y que la Coparmex —que rechazó la eliminación de ProMéxico y la posible desintegración de Bancomext— ha defendido en pos del incremento de atracción de la 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 Imagen 1:

Imagen 1. Total de inversiones en los últimos 20 años (en millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con base en la 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: manufactura (35.2 %), servicios financieros (29.8 %), minería (7.1 %), comercio (6.9 %) y construcción (6 %); el resto de los sectores captura 15 % (Secretaría de Economía, 2018). Debido a que la fabricación es el campo principal en el que se captura la IED, la concentración de este capital se encuentra en las zonas fronterizas (donde hay un gran número de fábricas de ensamblajes) y en la capital (CDMX), así como en la península de Yucatán, debido a la robustez de la industria del turismo (Santander Trade, 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 noventa con Estados Unidos y Canadá, 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 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 75 %, de 5.1 % en 2007 a 1.3 % en 2008, y luego en 2009, se redujo a -6.5 % (Alianza Global de Pymes, 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 por la falta de reformas en los sectores energético y fiscal, aunado a la corrupción y a la ineficiencia administrativa (Santander Trade, 2018), lo cual muestra un gran reto para una economía orientada a las exportaciones e inclinación 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 75 % de la IED en el tercer trimestre de 2018; esto ocurrió justo antes de la entrada de la nueva administración con inclinaciones de izquierda (Expansión, 2018) y su ame-

naza con desaparecer dos grandes agencias para el soporte de los campos de inversión y exportación: ProMéxico y Bancomext. Estas instituciones han ayudado al gobierno mexicano en la creación de incentivos para proyectos de inversión (Bancomext), así como en apoyo y promoción (ProMéxico).

Aunque la idea de desaparecer estas instituciones viene desde antes de la toma de la presidencia de Andrés Manuel López Obrador, fue este año cuando se publicó el Decreto que extingue a ProMéxico, por lo que 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 40 % y solo ProMéxico había atraído más de 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 38 % es necesario señalar que, desde 2009 hasta 2018, los incentivos otorgados por ProMéxico a 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), de los cuales se completaron 17 de los plazos, 18 todavía están en proceso (hasta 2021 el más largo) y uno trata de formalizar el incentivo (Morales, 2018).

Esta falta de confianza e incertidumbre, afianzada aún más con la desaparición de esta instancia, ha sido evidenciada por la disminución de la IED: tanto en tipo de inversión como las cuentas entre compañías con un total de -520 millones de dólares en el primer trimestre de este año comparado con los 520 millones de dólares 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 28.8 % del primer trimestre de 2018 a 2019, 24.7 % en comercio, 9.1 % en servicios financieros y 16.2 % en actividades relacionadas con el turismo, como el alojamiento temporal y la preparación de alimentos. Datos que son producto de factores como un bajo optimismo por las expectativas de 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 el lugar 25 (último) como atractivo para inversión (Morales, 2019).

Aunque el Proyecto Nación se quiere desenvolver en un marco neodesarrollista para un mayor crecimiento económico que promueva el desarrollo y bienestar social, la presente administración presenta una serie de contradicciones en las que las políticas económicas 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 Andrés Manuel López Obrador 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, Andrés Manuel López Obrador expone que el plan económico en esencia es terminar con la corrupción e impunidad y que el objetivo es *liberar fondos* para el bienestar del pueblo. Esta premisa fue la posible causa del desmantelamiento de ProMéxico; no obstante, aquí se encuentra otra contradicción en el modelo neodesarrollista enfocado en el *institutional approach*. Dejar la responsabilidad de la promoción y atracción de inversiones a dependencias de una secretaría no especializada, como la Secretaría de Relaciones Exteriores (embajadas y consulados) (Morales, 2019), puede afectar aún más en la imagen de confianza y cer-

tidumbre dada al mundo por agencias no expertas y que no le dan la suficiente importancia al tema, siendo la principal razón de ser de estas dependencias de otra índole. Si bien hay un punto en el que el modelo está presente en la administración actual: el de una mayor atención a la “política social” en pos de una construcción de un nuevo “pacto social” 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 neodesarrollista en cuanto al *capability approach* y entorpeciendo el camino hacia el desarrollo de instituciones políticas competentes para lograr la meta en el ideal planteado.

Internacionalización de las pequeñas y medianas empresas (pymes)

Si se habla del comercio y 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, 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 a la que pertenezca. Por ejemplo, en término de la cantidad de empleados, las microempresas a menudo se definen como compañías que cuentan con cinco a diez empleados; por otra parte, las pequeñas tienen un rango entre veinte y cincuenta empleados; y, por último, las medianas pueden tener hasta doscientos cincuenta empleados con un mínimo de cien.

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

La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) (2017) ha clasificado a las mipymes en México como sigue:

Tabla 2. Clasificación de las mipymes en México

Clasificación			
Tamaño	Sector	N.º de trabajadores	Total de ventas (mdp)
Micro	Todos	Máximo 10	Hasta \$4
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100
	Industria y servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$1000
	Industria	Desde 51 hasta 100	
	Servicios	Desde 51 hasta 250	

Fuente: elaboración propia basada en la Conducef (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 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2000) sobre la actividad internacional de las pymes de sus treinta países miembros reveló que:

1. Una quinta parte de las pymes en la industria manufacturera obtiene de 10 % a 40 % de sus ingresos de las actividades internacionales.
2. Las pymes contribuyen con 25 % a 35 % del total de las exportaciones manufactureras mundiales, aunque su participación en la inversión extranjera aún es pequeña.
3. En el caso mexicano, el porcentaje de participación es igual a 1 % para las medianas y pequeñas empresas; en el caso de las microempresas ni siquiera se consideran en el porcentaje de las exportaciones (Frohmann *et al.*, 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 pymes en la cadena de valor, esto es, en las colaboraciones con grandes corporaciones que pueden ayudar a las pequeñas empresas de ciertos nichos a participar de manera directa y, por ende, a poder aspirar a una participación de índole internacional (Rodríguez, 2015). Otro experto sostiene que el acceso deficiente de 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 necesitan. Un caso emblemático ha sido el de los changarros (promovidos durante el sexenio de Vicente Fox), cuyos dueños carecen de experiencia y educación en temas de finanzas, contabilidad, mercadotecnia, etcétera. 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 que si bien hay intentos por implementar políticas directamente del gobierno, es necesario crear instituciones que puedan ser intermediarias 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 educación y competencia, que es el elemento principal a trabajar para que el país ya no sea considerado como una periferia.

Las estrategias de las pymes 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), ante 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 pymes, brindar diversas oportunidades para que las pymes inicien un emparejamiento de negocios y en el ámbito internacional (asesoría en leyes, reglamentos y contratos de negociación, etcétera) (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.

Norma Alicia Hernández y René Hernández (2013) en su investigación “Internacionalización de la pyme de México: un estudio exploratorio”, señalan 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, factores que 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 cuya 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, además de proporcionar financiamiento brindaba capacitación para empleados, especialistas que pueden realizar análisis de mercados y agentes que a un precio más bajo puedan lograr una apertura comercial en otras regiones.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2016) argumenta que el desarrollo de medidas de apoyo a las pymes por parte de varios ministerios y la implementación mediante 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, que comparten la idea de que actualmente Corea del Sur y Japón han marcado el modelo para saber cómo crear agencias de promoción de pymes. 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 de-

sarrollo empresarial, tiene otra para adquisiciones públicas y una más para la promoción de mujeres empresarias” (Mercado, & 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 pymes 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 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 (González, 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 pymes la participación internacional ha disminuido de 5 % a 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 pymes pueden contribuir como porcentaje.

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

El inicio del sexenio del 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 con el comercio internacional. Las razones son parte de lo que Andrés Manuel López Obrador llama tener un gobierno austero para poder adquirir una mayor eficiencia en lo que ya existe, como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Ahora bien, las posibilidades de que funcione lo que Andrés Manuel López Obrador 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 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, & Piñeiro, 1996, p. 1006). En los primeros planes económicos del gobierno surcoreano, se tomó como prioridad la promoción de las exportaciones por medio de subsidios e incentivos comerciales y no mediante la inversión pública directa (Gómez, & Piñeiro, 1996). Hay que recordar que como Felipe Ávila Marcué (1997) lo expresa en su libro *Estrategias de promoción en comercio exterior* 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 implementó 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 precios, instrumentos cambiarios, 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, & 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, & 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 para que 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 que ProMéxico funcionara.

En el caso de Bancomext es distinto, ya que lo que Andrés Manuel López Obrador propuso fue una agrupación de todos los bancos, que impulsara 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 periodo denominado del “desarrollo estabilizador” (Suárez, 2018). Por lo tanto, decidió que esta agrupación de Nafin, Bancomext,

Banobras y, probablemente, la Sociedad Hipotecaria Federal ha quedado liderada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en lugar de la Secretaría de Relaciones Exteriores o la Secretaría de Economía. Donde los expertos opinan cómo podrían encontrar una mayor especialización en el área y que habría una prioridad en atender los asuntos del comercio internacional (Carreño, 2016).

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 acerca de las historias de éxito de las pymes 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 cien por ciento, 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 las pymes. Esto debería ir más allá de las medidas básicas de producción, como número de clientes, número de personas capacitadas, etcétera, y centrarse en los resultados más amplios de los programas y servicios, como los cambios en el empleo de las pymes, la participación en los mercados de exportación y la contribución al 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, 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 o en cualquier otro país latinoamericano.

Referencias bibliográficas

- Alianza Global de Pymes (2016). Overview of Foreign Direct Investment in Mexico. GASME. http://www.globalsmes.org/news/index.php?func=detail&detailid=1028&catalog=39&lan=en&search_keywords=
- Aristegui Noticias (2018). Coparmex llama al gobierno a diversificar mercados y considerar extinción de ProMéxico y Bancomext. <https://aristeguinoticias.com/0810/mexico/coparmex-llama-a-gobierno-a-diversificar-mercados-y-reconsiderar-extincion-de-promexico-y-bancomext/>
- Australian Trade and Investment Commission (Austrade) (2019). <https://www.austrade.gov.au/>
- Bremmer, I. (2019). Top Risks 2019. https://www.eurasiagroup.net/files/upload/Top_Risks_2019_Report.pdf
- Bresser-Pereira, L. C. (2009). From Old to New Developmentalism in Latin America. 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.
- Del Pilar, M. (2019). Cierra ProMéxico; siguen contratando personal. <https://www.economista.com.mx/empresas/Cierra-ProMexico-siguen-contratando-personal-20190314-0166.html>
- Department of International Trade (DIT) (2019). Exporting is GREAT. <https://www.great.gov.uk/>
- Diario Oficial de la Federación (DOF) (2016). Estatuto Orgánico de ProMéxico, 18 de mayo.
- (2019). Decreto por el que se autoriza la desincorporación mediante extinción del fideicomiso público considerado entidad paraestatal denominado ProMéxico, 3 de mayo.
- El Financiero/Mty* (2018, 6 de septiembre). 6.º Informe de Gobierno. *El Financiero Newsletter*, 3.
- Estrella, V. (2018). Política proteccionista de Donald Trump genera incertidumbre. <https://www.economista.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. <https://expansion.mx/economia/2018/11/23/la-inversion-extranjera-directa-en-mexico-cae-74-5-en-el-tercer-trimestre>
- (2019, 28 junio). México cae ocho lugares en índice de inversión extranjera. <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*. <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. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40737/1/S1600442_es.pdf
- Gómez, C., & Piñero, R. (1996). La estrategia comercial de Corea del Sur: una retrospectiva. *Revista de Comercio Exterior Bancomext*, 321(8). <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*. <https://www.economista.com.mx/empresas/Coparmex-pugno-por-no-desaparecer-a-Bancomext-ni-a-ProMexico-20181008-0091.html>

- Hernández, N. A., & Hernández, R. (2013). Internacionalización de la pyme de México: un estudio exploratorio. ANFECA. XVIII Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática. Conferencia presentada en la Ciudad de México.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) (2017). Encuesta Enaproce. http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/establecimientos/otras/enaproce/default_t.aspx
- Japan External Trade Organization (Jetro) (2019). What is JETRO? <https://www.jetro.go.jp/en/jetro/>
- Juárez, E. (2018). Rechazo a fusión de Bancomext con Nafin; solicitan fortalecerlo. <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, 6-12. <https://www.revistacomercioexterior.com/revistas/11/1503407492311.pdf>
- Mercado, H., & Palmerín, M. (1997). La internacionalización de las pequeñas y medianas empresas. http://www.adizesca.com/site/assets/e-la_internacionalizacion_de_las_pequenas_y_mediana_empresas-hmymmp.pdf
- Monroy, J. (2018). CPTPP en los tiempos de AMLO. <https://docs.google.com/document/d/1piwZt8gEHKgj1Popr4Pm2fGPs81jEfkKNOTE5J7VK4/edit>
- Morales, R. (2018). ProMéxico vive incertidumbre sobre su futuro. *El Economista*. <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/ProMexico-vive-incertidumbre-sobre-su-futuro-20180910-0008.html>
- (2019, 28 de junio). Secretaría de Economía publica decreto para extinguir a ProMéxico. *El Economista*. <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Secretaria-de-Economia-publica-decreto-para-extinguir-a-ProMexico-20190503-0052.html>
- (2019, 29 de junio). México cae 8 posiciones en el Índice de Inversión Extranjera Directa. *El Economista*. <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Mexico-cae-8-posiciones-en-el-indice-de-Inversion-Extranjera-Directa-20190507-0060.html>
- Navarro, P. (2019). Entendiendo la estrategia económica de México ante negociaciones internacionales. En A. González (presidencia), International Business Forum. Congreso llevado a cabo en Monterrey, Nuevo León, México.
- Observatory of Economic Complexity (2016). <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/mex/>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2000). Small and Medium-sized Enterprises: Local Strength, Global Reach. *Policy Brief*. June.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2016). SME Promotion Agencies: Is There a Best Set-up? A Quest for Good Practices. http://ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_532833.pdf
- Proméxico (2017). Proméxico Informe Anual 2016. <http://www.promexico.gob.mx/documentos/publicaciones/informe-anual-promexico-2016.pdf>
- (2017). Oficinas de representación de Proméxico en el exterior (Orex). <http://www.promexico.gob.mx/orex>
- Promperú (2019). ¿Quiénes somos? Comisión del Perú para la Exportación y el Turismo. <https://www.promperu.gob.pe/>
- Ríos, J. (2019, 28 de junio). México: neodesarrollismo y reproducción ampliada de la dependencia. *La Haine*. <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. https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/mexico/inversion-extranjera?&actualiser_id_banque=oui&id_banque=35&memoriser_choix=memoriser#sectors
- Secretaría de Economía (2016). ¿Qué es la inversión extranjera directa? <https://www.gob.mx/se/articulos/que-es-la-inversion-extranjera-directa>
- (2018). De enero a marzo de 2018 México registró 9502.4 millones de dólares de inversión extranjera directa. <https://www.gob.mx/se/prensa/de-enero-a-marzo-de-2018-mexico-registro-9-502-4-millones-de-dolares-de-inversion-extranjera-directa>
- (2019). Información estadística de flujos de IED hacia México por país de origen desde 1999. <https://datos.gob.mx/busca/dataset/informacion-estadistica-de-la-inversion-extranjera-directa/resource/50030f94-32cc-41e7-8100-81c632b58554>
- (2019). Comercio exterior. <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior>
- Segura, J. C. (2016). *La internacionalización de las pymes: factores determinantes y obstáculos*. Ediciones Once Ríos.
- 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>
- The Office of the United States Trade Representative (USTR) (2019). Trade Promotion Authority. <https://ustr.gov/trade-topics/trade-promotion-authority>
- White, S. (2017). Towards an Effective SME Promotion Agency. International Labour Organization. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---africa/---ro-addis_aba/---sro-cairo/documents/publication/wcms_617928.pdf