

Estrategias y Retos en la incorporación de la Pequeña y Mediana Empresa al Comercio Internacional: un enfoque conceptual

Strategies and Challenges in the Incorporation of Small and Medium Enterprises to International Trade: a conceptual approach

Manuel Díaz Flores^{*,+}

Universidad Autónoma de Aguascalientes
mdiaz@correo.uaa.mx

Rubén Macías Acosta⁺

Universidad Autónoma de Aguascalientes
ruben.ags@hotmail.com

Roberto González Acolt⁺

Universidad Autónoma de Aguascalientes
rgonza@correo.uaa.mx

* Autor corresponsal.

+ Universidad Autónoma de Aguascalientes,
Departamento de Economía,
Av. Universidad núm. 940 Ciudad Universitaria,
C. P. 20131, Aguascalientes, México.

RESUMEN

La incorporación de la Pequeña y Mediana Empresa (en adelante Pyme) en el comercio internacional es una alternativa que permite, a este sector empresarial, incrementar su competitividad y ampliar sus mercados. El objetivo de este trabajo es analizar las estrategias y los retos que tienen estas empresas para participar en los mercados internacionales. Con esta finalidad, se hace una revisión de la literatura que se organiza en torno a cuatro conceptos claves: las Cadenas Globales de Valor (en adelante CGV), los Clústers, las Empresas Exportadoras y los Apoyos Gubernamentales a las Pymes. Los resultados tanto teóricos como empíricos, en su gran mayoría, aplicados a los países en desarrollo, indican que tanto las empresas como los gobiernos desconocen los cambios recientes de estas alternativas de internacionalización. Se concluye que es necesario buscar un mayor impacto de los apoyos gubernamentales en las Pymes, para aumentar sus estándares de competitividad que requieren los mercados internacionales, tomando en cuenta su gran heterogeneidad. De esta forma, promover diversas alternativas de internacionalización, en las que estas empresas tengan acceso a mejores tecnologías y procesos de innovación, hasta ahora concentrados en las grandes empresas.

INFORMACIÓN ARTÍCULO

Recibido: 2 de Abril 2019
Aceptado: 15 de Abril 2020

Palabras Claves:

Cadenas globales de valor
Clusters industriales
Exportaciones
Mercados internacionales
Pymes

ABSTRACT

The incorporation of small and medium enterprises (SMEs) in international trade is an alternative that allows this business sector to increase its competitiveness and expand its markets. The objective of this research is to analyze the strategies and challenges that these companies face to participate in international markets. With this purpose, a review of the literature is organized into four key concepts: government support to SMEs, Global Value Chains, Exporting SMEs and their organization in Clusters. The theoretical and empirical results, related to developing countries, indicate that there is a great ignorance of these companies and their countries' governments regarding the evolution of the Global Value Chains, in addition to the fact that the level of competitiveness required by global markets is too high for those companies. In conclusion, it is necessary to seek a greater impact of government support to SMEs to increase their competitiveness standards required by international markets, taking into consideration their huge heterogeneity. Likewise, promoting several internalization alternatives in which these companies have access to better technologies and innovation processes until now concentrated in large companies.

ARTICLE INFO

Received: 2 April 2019
Accepted: 15 April 2020

Keywords:

Exports
Global value chains
Industrial clusters
International markets
SMEs.

INTRODUCCIÓN¹

El recuento histórico sobre el estado de las empresas latinoamericanas que hace Dávila (2013), muestra que la historia de los negocios latinoamericanos tiene mucho que aportar a la comprensión de la organización de las empresas, a la relación entre el sector público y el privado, así como a los roles del gobierno y del mercado. Entre los tópicos de mayor potencial que señala este autor, destaca precisamente el estudio de los programas que se han usado en la región para promover estas empresas y el proceso de inserción en el ciclo de la globalización, ocurrido en 1980 con las reformas neoliberales. En América Latina existe una gran heterogeneidad en los niveles de desarrollo de estas empresas (Correa, Leiva y Stumpo, 2018). El 95% de las empresas es pequeña y mediana y solamente el 13% es exportadora (Gordon y Suominen, 2014), por lo que se considera que los problemas de baja productividad y competitividad se concentran más en las microempresas (Dini y Stumpo, 2011). En general, las Pymes enfrentan problemas para acceder al financiamiento, tienen una escasa capacidad de gestión, bajo nivel de educación de su fuerza laboral, falta de información sobre oportunidades de mercados, pequeña escala de producción y escasa tecnología e innovación (Mulder y Pellandra, 2017). Además de considerar los diversos desafíos que

señalan Vassolo, De Castro y Gomez-Mejia (2011), sobre el contexto en el que operan las empresas latinoamericanas, caracterizado por instituciones con altos niveles de corrupción y nepotismo, consumidores con un ingreso desigual, altos niveles de economía informal, fuerza laboral ubicada en sectores de bajo valor agregado, como también un contexto macroeconómico volátil en materia de mercados financieros y frecuentes recesiones. Sobre las condiciones de los mercados emergentes y el diseño de sus empresas, es importante considerar las propuestas de Gao et al. (2017), quienes indican las formas de sobrevivencia de estas empresas, superando sus limitaciones con una visión de largo plazo y en un contexto caracterizado por la incertidumbre. En esta situación conviene explorar la posibilidad de incorporar a las Pymes en un proceso de internacionalización, como una de las opciones para incrementar su competitividad en los mercados globales, aunque sus exigencias sean mayores que el mercado interno. Por lo anterior, las Pymes que se ubican en el sector exportador se consideran con un mayor potencial para participar en los mercados internacionales (Balassa, 1965) siempre que los gobiernos y las propias empresas asuman el reto de establecer las estrategias adecuadas para lograrlo. El estudio realizado por Fuad y Sinha (2017) en las empresas de la India, muestra que su proceso de internacionalización se dio gracias a la experien-

1. Instrucciones tomadas literalmente de: "Cómo elaborar un artículo de revisión" por Luis Alberto Montenegro Mora, Director Editorial UNIMAR, Universidad Mariana, San Juan de Pasto, Nariño, Colombia, 2 de octubre de 2013.

cia de sus empresas en los mercados extranjeros, y a sus redes internacionales que les ayudaron a identificar oportunidades de mercado. Otro elemento que puede contribuir a un mejor desempeño de estas empresas, son los apoyos gubernamentales que prácticamente en todos los países existen. Sin embargo, donde han sido mayores no han superado el 0.1 por ciento del PIB, cubriendo escasamente entre el 10 y el 15 por ciento del universo de beneficiarios (Ferraro y Stumpo, 2010). Estos mismos autores señalan que los principales problemas, tanto en el diseño como en la implementación de estas políticas, corresponden a la falta de una visión integral y articulación de los diversos instrumentos, puesto que en muchos casos se da una duplicidad en las instituciones promotoras. Por otra parte, el alto grado de heterogeneidad hace más compleja la focalización por tipo de empresas, además del bajo involucramiento de los beneficiarios y la falta de una adecuada evaluación de los resultados. He ahí la importancia de preguntarse si existe alguna alternativa que permita avanzar de manera sostenida a estas empresas, para incursionar de manera exitosa en mercados más competitivos? ¿Qué le corresponde hacer a las empresas y qué a los gobiernos, para que lo anterior se pueda llevar a cabo? ¿Puede una empresa de tamaño medio participar en sectores como el automotriz, eléctrico, electrónico y el energético, en donde se concentran las grandes empresas, por ser las que tienen mayor capacidad tecnológica, financiera y de innovación? La estructura del trabajo está orientada a contestar estas interrogantes, primero seleccionando las categorías de análisis, para posteriormente hacer una revisión conceptual de estas, además de una discusión que contraste los aspectos teóricos y la realidad de América Latina, con las CGV, el impulso de los clústers, las Pymes exportadoras y los apoyos gubernamentales.

MÉTODO

Con la finalidad de organizar y analizar la revisión de la literatura sobre este tema, se consideraron las siguientes delimitaciones y categorías de análisis que guían la discusión. En primer término, debido a la falta de una tipología homogénea que permita el manejo adecuado del alto grado de heterogeneidad que existe en el estudio de la Micro, Pequeña y Mediana

Empresa en América Latina, esta revisión se centra en aquellas unidades económicas que se clasifican como pequeñas y medianas empresas (entre 10 y 250 trabajadores) y que tienen mejores posibilidades de acceder a mercados internacionales competitivos (INEGI, 2014). Se proponen cuatro categorías analíticas que corresponden al mismo número de alternativas diferentes; pero complementarias para incrementar su competitividad y participar en los mercados internacionales. Las categorías de análisis, a través de las cuales se estructura este método y que permiten la clasificación y revisión analítica de la literatura más relevante sobre el tema, son las siguientes:

- 1) Las CGV. Este concepto da cuenta de los principales cambios que se han registrado en la organización industrial con el proceso de globalización, sobre todo con la fragmentación, la nueva coordinación y las redes generadas en la economía global.
- 2) Los clústers industriales. Su pertenencia y beneficios de agruparse en clústers industriales. Las características y funcionamiento de los clústers hacen referencia a industrias conectadas, vínculos entre ellas y la economía nacional e internacional, flujos de bienes y servicios, complejos industriales concentrados geográficamente e interdependencia económica entre ellos (Grubel y Llyod, 1975).
- 3) Los apoyos gubernamentales. Programas y estrategias de los gobiernos que se han implementado para apoyar la competitividad de sus empresas. Se busca analizar y destacar elementos como la congruencia, el diseño, la implementación y la evaluación de los impactos de los instrumentos utilizados.
- 4) La internacionalización a través del Comercio Internacional. La vía del comercio internacional les exige ser más productivas, innovadoras y competitivas, con gran probabilidad de convertirse en empresas con un mejor desempeño (Mulder y Pellandra, 2017).

En este contexto, la hipótesis de trabajo sostiene que las Pymes se pueden insertar en las CGV. Los fundamentos teóricos que justifican esta hipótesis son los descritos por Gereffi et al. en 2005, quien desarrolla una Teoría de la Gobernanza de la Cadena de Valor, que propone cinco tipos de Gobernanza

en estas Cadenas: Mercado, Modular, Relacional, Captiva y Jerárquica. Esta tipología considera tres factores: la complejidad de la información y conocimiento, su facilidad o no de codificación y la capacidad potencial de los proveedores. Así también, Gereffi y Lee (2014), introducen otros conceptos vinculados a la Gobernanza de las CGV, como el rol de los clústers industriales y la mejora económica y social. Una segunda hipótesis se refiere a los apoyos gubernamentales y se basa en diversos estudios que señalan que los programas impulsados por los gobiernos, para apoyar a sus empresas, han sido insuficientes, además de no estar alineados para contribuir al incremento de su competitividad, ante las exigencias externas del mercado internacional. Se suma a lo anterior, la duplicidad de instrumentos, como también la falta de una constante evaluación de sus resultados. Cabe señalar que las cuatro categorías analíticas descritas anteriormente y que integran este marco conceptual, están sustentadas en el supuesto de los diversos beneficios de la globalización, especialmente en los países emergentes (Arslan, Contreras, Patel y Shu, 2018), en los que se duplicó el volumen de comercio respecto de su PIB, entre 1970 y 2016, por la drástica reducción de las barreras al comercio en América Latina, sobre todo entre 1980 y 1990 (Duran, 2013). A partir de la integración financiera ocurrida y la reducción de los costos de transporte y desarrollo tecnológico, se profundizó en el rol de las CGV, en donde los países latinoamericanos han tenido una participación importante, debido a factores como su ubicación geográfica y su contexto macroeconómico favorable a la Inversión Extranjera Directa (Vial, 2018). No obstante, cuando las crisis financieras mundiales se agudizan, las tendencias por regresar al proteccionismo se manifiestan con mayor fuerza. Una referencia importante es el paradigma de la *de-globalización*, con virtudes orientadas a resolver problemas como la desigualdad, el desempleo ocasionado por el desarrollo tecnológico, los bajos salarios, la migración, la quiebra de empresas y, en general, los costos sociales de la globalización neoliberal (Bello, 2009). Sin embargo, todavía no existen suficientes evidencias empíricas que demuestren que la globalización sea la causa de todos los males de las economías de los países emergentes y, especialmente, latinoamericanos.

DESARROLLO DEL TEMA

Las Cadenas Globales de Valor

Las CGV incluyen todo el rango de actividades, desde la concepción de un producto o servicio, hasta su entrega al consumidor. Las empresas multinacionales son una pieza clave en este proceso, porque son las líderes en la coordinación y supervisión de otras empresas subsidiarias o socios estratégicos participantes. El volumen de bienes y servicios que generan es equivalente al 60 o 67% del valor agregado de todo el comercio mundial (Doherty y Verghese, 2018). Están referidas a la fragmentación geográfica de los procesos productivos, caracterizados por una asimetría tecnológica, pues las actividades que generan mayor valor agregado se ubican en los países desarrollados y las de menor valor agregado, buscan los países menos desarrollados, en donde se pagan bajos salarios. La evidencia empírica de Durán y Zalcicever (2013), indica que se trata de un fenómeno regional, porque las cadenas se concentran geográficamente en América del Norte, La Unión Europea y en Asia Oriental, organizadas en torno a los Estados Unidos, Alemania, Japón y China, respectivamente. Además, su conformación y evolución se debe a los avances tecnológicos y a la reducción de barreras al flujo de bienes y servicios, capital y trabajo entre países.

En la literatura sobre el tema destaca Gereffi, Humphrey y Sturgeon (2005), con sus cinco tipos analíticos de Gobernanza de Cadenas de Valor, surgidas de observaciones empíricas y basadas en tres factores: la complejidad, el grado de información y las capacidades. El más sencillo se refiere a la gobernanza de los mercados y se requiere poca coordinación dado el nivel de estandarización. En el segundo tipo, *Cadenas de valor modulares*, los proveedores se deben ajustar a las especificaciones; pero tienen autonomía tecnológica y de organización. En el tercero, *Cadenas de valor relacionales*, hay una mutua dependencia entre vendedores y compradores. En el cuarto, *Cadenas de valor cautivas*, las grandes empresas establecen el diseño, la logística y la tecnología. Finalmente, en las *Cadenas de valor jerárquicas*, las empresas líderes desarrollan y manufacturan los productos en su planta, a falta de proveedores calificados.

Las Cadenas Globales de Valor en América Latina

Las mediciones realizadas por Durán y Zaclicever (2013), sobre el grado de incorporación de las empresas latinoamericanas a las CGV, muestran una incipiente participación en eslabones de poco valor agregado, como el ensamble de automóviles en el caso de la industria automotriz en México. Se considera que el fenómeno de la globalización ha tenido cambios muy rápidos, que las Pymes en estos países no han podido asimilar. De ahí la importancia de conocer los detalles de las diversas modalidades de las CGV y encontrar los eslabones más convenientes en los que estas empresas se pueden incorporar, con el diseño de políticas de apoyo por parte de sus gobiernos. Trabajos como el de Stezano (2013) y Romero (2009), proponen una serie de políticas e instrumentos que favorecen la inserción de este tipo de empresas en las CGV. El análisis de trabajos empíricos realizados por la OECD (2008b), presenta una lista de oportunidades y desafíos que tienen las Pymes en las CGV, en muy variados sectores. Tienen la ventaja de convertirse en proveedores de productos y servicios de las grandes empresas, aprovechando su flexibilidad y rapidez. Por otra parte, en mercados altamente concentrados en productos y mercados, como sucede en la mayoría de los países latinoamericanos, es importante impulsar la participación de las Pymes en los mercados internacionales, porque favorecen la diversificación de productos y mercados (OMC, 2013; OECD, 2009), con lo cual los riesgos de la inversión se distribuyen entre más sectores económicos, lo que redundaría en un incremento del ingreso (Acemoglu y Zilibotti, 1997). Según Romero (2009), la diversificación puede considerarse como un factor que contribuye a mejorar la eficiencia de otros factores de producción.

La Organización de Clúster Industriales

El concepto de clúster fue acuñado por el economista inglés Marshall (1920), quien destaca como característica relevante a las economías externas, que se traducen en bajos costos de producción, por el hecho de pertenecer y llevar a cabo todas sus actividades empresariales en conjunto con otras empresas y no de forma aislada (Corrales, 2006). En Italia se le llamaron conglomerados o distritos industriales y se dio paso a la llamada especialización flexible (Piore y Sabel, 1984). Sin embargo, fue Porter (1998), quien introdujo el concepto de clúster para explicar los agrupamientos industriales compe-

titivos en países como Dinamarca, Italia y Suecia. Por su parte, Gereffi y Lee (2014) introducen los conceptos de modernización económica y social. El primero se relaciona con el mejoramiento del producto y el segundo, con la mejora en los derechos de los trabajadores en materia de salarios, trabajo femenino y condiciones de trabajo.

Funcionamiento de los clústers en América Latina

Estudios sobre los clústers en América Latina (Garnica, 2006), señalan que en su gran mayoría, son poco competitivos y están integrados casi exclusivamente por micro y pequeñas empresas, con un grado de especialización y capacidad innovadora muy limitada. Se puede decir que son el reflejo de la situación de sobrevivencia de las pequeñas y medianas empresas con baja productividad. Los más desarrollados con un alto contenido tecnológico, son los clústers de empresas transnacionales de la industria automotriz y electrónica. El caso de México (WTO, 2017) ofrece un ejemplo de las ventajas de la concentración geográfica y la cercanía con un mercado importante, promovido por el Tratado Comercial con los Estados Unidos de América; lo que no implica que se estimule la competitividad en todas las regiones y se generen grandes disparidades interregionales (OCDE, 2009; Mendoza, 2015). La Inversión Extranjera Directa está concentrada en la región centro y la frontera norte. Estudios de Villareal y Flores (2015), sobre la ubicación geográfica de los clústers en el sector de innovación de México, muestran que los establecimientos de innovación de tamaño grande se encuentran en las principales zonas metropolitanas del país. Algunos de los sectores específicos que más participan son los vehículos de motor, farmacéuticos y medicamentos, equipos de audio y video, semiconductores y componentes eléctricos, como también equipos de comunicación. Dávila (2008), encuentra un importante potencial de integración económica de los clústers del Noreste de México con Texas. Los agrupamientos que destacan son la metalmecánica, hierro y acero, electrónica, textiles, automotriz, metales no ferrosos y sus productos.

La internacionalización de las Pymes en América Latina

La internacionalización de las Pymes es un proceso de mejora que las habilita para que puedan alcanzar

los estándares requeridos por los mercados internacionales. Por tanto, sus estrategias en materia de innovación, nuevas tecnologías, incremento de la productividad, diversificación de productos y servicios, capacitación de sus recursos humanos y acceso al crédito, deberán ajustarse a estos mercados. Su aprendizaje en los mercados globales las convierte en empresas más competitivas y con mayores posibilidades de crecimiento (Tabares, 2012; Gordon y Suominen, 2014; Keen, 2013; Pinot, 2017). Entre las medidas más relevantes propuestas por Calderón y Ferraro (2013), para apoyar este proceso de internacionalización y mejorar sus capacidades, destacan las siguientes: conocer los apoyos disponibles, implementar diferentes formas de internacionalización, conocer mejor las oportunidades que ofrecen las empresas transnacionales y las CGV. Sin embargo, para lograr incursionar en estos mercados de exportación se requiere una serie de apoyos gubernamentales y privados, que deben ajustarse a su nivel de desempeño. El estudio de Mulder y Pellandra (2017), a partir de una muestra de empresas exportadoras en Latinoamérica, señala cómo mejorar el diseño y la implementación de políticas públicas orientadas a promover la internacionalización de las pymes, identificando las brechas de innovación para exportar al mercado estadounidense, en tres áreas: el cumplimiento y certificación de estándares, adecuación de los productos a la demanda del mercado de destino y la optimización de los canales de distribución. Entre los organismos que apoyan estas tres áreas, destacan las instituciones públicas y privadas orientadas a la promoción comercial (Frohmann, Mulder, Olmos y Urmeneta, 2016).

DISCUSIÓN

Agenda de trabajo para que las empresas aprovechen las oportunidades y enfrenten los desafíos

Los trabajos revisados muestran que las alternativas para que las Pymes aumenten su nivel de competitividad y su tamaño, están dadas por el grado de participación en los mercados internacionales. Lo anterior se debe a la mayor exigencia de estos mercados en materia de innovación, tecnología, capacitación de recursos humanos y financiamiento. Destacan tres modalidades a través de las cuales las Pymes pueden internacionalizarse: a) Mediante su incorporación a las CGV. Hay una coincidencia en los autores que abordan este tema, y se refiere a que las Pymes

deben trabajar en identificar sus fortalezas competitivas en la CGV en las que participan, porque esto les permite adoptar un modelo de negocios flexible al contexto y a las estrategias de mercado, de acuerdo a sus recursos financieros (OECD 2007, 2008b; OMC, 2013). b) Sobre su participación en los Clúster hay dos posiciones: una reconoce que los Clústers en América Latina son poco competitivos y difícilmente son una alternativa para impulsar el desempeño de las empresas. La otra postura señala que los Clústers requieren un impulso con políticas industriales que fomenten la especialización y la colaboración. c) Hay una coincidencia mayoritaria de que la actividad exportadora contribuye a la diversificación de los servicios y productos exportados, generando mayores niveles de competitividad (Mulder y Pellandra, 2017).

Agenda de trabajo para que los gobiernos aprovechen las oportunidades y enfrenten los desafíos

Los trabajos revisados, a nivel conceptual como empírico, señalan una gran variedad de acciones que los gobiernos de los países en desarrollo deben implementar para apoyar a las Pymes en este proceso de internacionalización. En primer término, es importante diseñar una metodología que permita un tratamiento adecuado de alto grado de heterogeneidad de las Pymes, puesto que existe una gran variedad de características empresariales que las hacen diferentes. Que los promotores privados y públicos de las Pymes diseñen programas de apoyo, tomando en cuenta las tres áreas propuestas en este trabajo: las CGV, los Clústers y la internacionalización, a través del comercio exterior. En la primera se requiere un conocimiento especializado para saber qué tipo de empresa y en qué parte de la CGV puede participar. En el caso de los Clústers, vincularlos a los mercados internacionales con la finalidad de que se vuelvan una opción más competitiva. Que sus asociaciones fomenten la cooperación y el intercambio de información, promuevan el aprendizaje de prácticas innovadoras, la investigación y la transferencia de tecnología. Como se puede observar, existe un consenso en un amplio catálogo de acciones que los gobiernos deben implementar para apoyar este proceso. Sin embargo, la decisión deberá tomarse según los contextos de cada país, dependiendo de las características de las CGV y de las empresas que ya participan en algún proceso de internacionalización, sin olvidar aquellas que están en una etapa previa, pero que tiene potencial de participar.

CONCLUSIONES

Como se puede determinar, esta revisión de las Pymes más allá de presentar una cobertura completa, pone énfasis en algunos aspectos que se consideran relevantes para promover los potenciales de estas empresas. Las CGV, los Clústers y las Exportaciones abren nuevas oportunidades para las empresas y sus gobiernos en materia de innovación, mejora tecnológica, fuentes de financiamiento y condiciones laborales que aumentan su competitividad. Las estrategias para lograrlo pueden ser muy variadas, pero en este trabajo se propone que los apoyos gubernamentales se conviertan en un elemento clave, para vincularlas a este proceso de internacionalización de manera exitosa. Entre las oportunidades de investigación que pueden ayudar a este propósito, destacan las siguientes: en primer término, faltan estudios por país y por tipos de empresas que analicen las oportunidades y amenazas de los Acuerdos Comerciales vigentes, como el Mercosur, Nafta y más recientemente la Apec. Con ello, los gobiernos en conjunto con el sector empresarial pueden diseñar las estrategias para aprovechar las oportunidades y hacer frente a las amenazas. En segundo lugar, hay un consenso general sobre la importancia que tiene la innovación, la competitividad, el financiamiento y la capacitación para las Pymes. Sin embargo, son pocos los trabajos que hacen la conexión de cada uno de estos elementos con metas precisas que las Pymes deben cumplir en su proceso de internacionalización: empresas exportadoras, integración a las CGV e integración a los Clústers con competitividad internacional. Es importante conocer lo que está ocurriendo en materia económica y social, en la mejora de la CGV y los clústers industriales. En este contexto es que la política de apoyo gubernamental puede tener también un diseño más adecuado, si considera la tipología de las empresas para establecer una mejor coordinación entre las instituciones, y de esta forma, focalizar los diversos programas que se implementen en materia de innovación, financiamiento y agrupamiento industrial. Así también, tanto las estrategias de diversificación de mercados y productos, como la política de comercio exterior implementadas por cada gobierno, deberán estar alineadas a las exigencias de este proceso de internacionalización.

BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, D., y Zilibotti, F. (1997). Was Prometheus unbound by chance? Risk diversification and growth. *Journal of Political Economy*, 105(4), 709–751.
- Arslan, Y., Contreras J., Patel N., y Shu, Ch. (2018). *Globalisation and deglobalisation in emerging market economies: facts and trends*. Globalisation and deglobalisation. Bank for International Settlements. 1-26.
- Balassa, B. (1965). Trade Liberalization and revealed comparative advantage. *The Manchester School*, 99-123.
- Bello, W. (2009). *The Virtues of Deglobalization. Foreign Policy in Focus*. Institute for Policy Studies.
- Calderón A. y Ferraro, C. (2013). *Cómo mejorar la competitividad de las pymes en la Unión Europea y América Latina y el Caribe*. CEPAL: Santiago de Chile.
- Corrales. (2006). Importancia del cluster en el desarrollo regional actual. *Frontera Norte*, 14-15.
- Correa F., Leiva V., y Stumpo, G. (2018). Mipymes y heterogeneidad estructural en América Latina. En Dini M., & Stumpo, G. (Editors). *Mipymes en América Latina. Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. CEPAL: Santiago de Chile.
- Dávila, A. F. (2008). *Los clusters industriales del noroeste de México (1993 - 2003), Perspectivas de desarrollo en el marco de una mayor integración económica con Texas*. El Colegio de Sonora.
- Davila, C. (2013). The Current State of Business History in Latin America. *Australian Economy History Review*, 53(2), 109-120.
- Doherty S., y Verghese, A. (2018). *Global Value Chain Policy Series*. WEF, Geneva Switzerland.
- Dini M., y Stumpo. G. (2011). *Políticas para la innovación en las pequeñas y medianas empresas en América Latina*. CEPAL: Santiago de Chile.
- Durán Lima, J. E. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. CEPAL: Santiago de Chile.
- Durán Lima, J. E., y Zaclicever, D. (2013). América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor. *Cepal Serie Comercio Internacional*, 1-67.

- Ferraro C., y Stumpo, G. (2010). Las pymes en el laberinto de las políticas. En Ferraro C., & Stumpo, G. (Editors). *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*. CEPAL: Santiago de Chile.
- Frohmann A., Mulder N., Olmos X., Urmeneta R. (2016). Internacionalización de las Pymes, innovación para exportar. CEPAL: Santiago de Chile.
- Fuad, M., y Sinha, A. K. (2017). Entry-timing, business groups and early-mover advantage within industry merger waves in emerging markets: A study of Indian firms. *Asia Pacific Journal of Management*, 35(4), 919-942.
- Garnica V. J. (2006). Los clusters industriales y sus implicancias estratégicas: una visión de América Latina. *Revista Venezolana de Gerencia*, 11(33), 11-28.
- Gao, Ch., Zuzul, T., Jones, G., y Khanna, T. (2017). Overcoming Institutional Voids: A Reputation-Based View of Long Run Survival. *Strategic Management Journal*, 38(11), 2147-2167.
- Gereffi, G., Humphrey, J., y Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of international political economy*, 12(1), 78-104.
- Gereffi, G., y Lee, J. (2014). Economic and Social Upgrading in Global Value Chains and Industrial Clusters: Why Governance Matters. *Journal of Business Ethics*, 133(1), 25-38.
- Gordon R., y Suominen, K. (2014). *A la Conquista de los mercados mundiales. Cómo promover la internacionalización de la pequeña y mediana empresa en América Latina*. Banco Interamericano de Desarrollo. Sector de integración y comercio.
- Grubel, H. y P. J. Lloyd (1975). Intra-industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products. *The Economic Journal*, 85(339), 646-648.
- INEGI. (2014). *Censos Económicos*. México.
- Keen, Christian (2013). The tangible and intangible processes of internationalization: the Argentinean SMEs. *Faedpyme International Review*, 2 (4), 60-72
- Marshall, A. (1920). *Principles of Economics*. London: Mcmillan.
- Mendoza Cota., J. E. (2015). ¿Se ha agotado el comercio exterior manufacturero de México en el marco del TLCAN? Perspectivas después de 20 años. *Norteamericana*, 10(2), 69-98.
- Mulder N., y Pellandra, A. (2017). *La innovación exportadora en las pequeñas y medianas empresas. Programa de apoyo y financiamiento en América Latina*. Serie Comercio Internacional138, CEPAL: Santiago, Chile.
- OCDE (2009). *Innovación regional en 15 estados mexicanos*. Paris.
- OECD (2007). *Staying Competitive in the Global Economy. Moving up the Value Chain*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2008b). *Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains*. OECD Publishing.
- OMC (2013). *El comercio electrónico en los países en desarrollo. Oportunidades y retos para las Pequeñas y Medianas Empresas*.
- Pietrobelli, C., y Rabellotti, R. (2004). *Upgrading in Clusters and Value Chains in Latin America: the role of policies* (No. 40778). Washington, DC: Inter-American Development Bank.
- Piore M., y Sabel. C. (1984). *The Second Industrial Divide, Possibilities for Prosperity*. Harper Collins Publishers.
- Pinot, Florence (2017). La internacionalización de las Pymes Latinoamericanas y su proyección en Europa. Fundación EU-LAC. Alemania.
- Porter, M. (1998). *Ventaja competitiva*. Cecsca: México.
- Romer, P.M. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98 (5/2), 71-102
- Romero, I. (2009). Pymes y cadenas de valor globales. Implicaciones para la política industrial en las economías en desarrollo. *Análisis Económico*, 24 (57), 199-216.
- Stezano, F. (2013). *Políticas para la inserción de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas en cadenas globales de valor en América Latina*. Serie Estudios y perspectivas, CEPAL
- Tabares Sabrina. A. (2012). Internacionalización de la Pyme Latinoamericana: referente para el éxito empresarial en Colombia. *Revista Ciencias Estratégicas*, 20(27), 119-132

- Vassolo, R., De Castro, J., y Gomez-Mejia, L. (2011). Managing in Latin America. Common Issues and a Research Agenda. *Academy of Management Perspectives*, 25(4), 22-34.
- Vial J. (2018). Globalisation and the Chilean Economy. *Globalisation and deglobalisation*. Bank for International Settlements. 83-100
- Villarreal A. G., y Flores M. A. (2015). Identificación de clusters espaciales y su especialización económica en el sector de innovación. *El Colegio de Sonora*, 117-147
- WTO (2017). *Trade Policy Review*. Geneva, Suiza.

AGRADECIMIENTOS

Nuestro agradecimiento a la Universidad Autónoma de Aguascalientes, por el apoyo financiero para desarrollar este proyecto de investigación y a todos aquellos que contribuyeron con sus observaciones para mejorarlo.

