

Multinacionales mexicanas: surgimiento y evolución, de Jorge Basave

Elveri Figueroa Escudero*

En México y en otros países subdesarrollados, las opiniones de personas expertas y de los aprendices en el tópico de las Empresas Multinacionales de Economías emergentes (EME) habitualmente causa polémica, confusiones e incluso hasta discusiones para realizar aseguaraciones pertinentes. Una de las formas de clasificar a las empresas es, según su ámbito estatal. Se distinguen cuatro familias de corporativos: locales, regionales, nacionales y multinacionales. En este sentido, preguntémosnos: “¿qué aprenderé del contenido expresado en el libro: *Multinacionales mexicanas: surgimiento y evolución?*” A continuación, se explican siete unidades sustanciales de las EME.

La lectura detallada del contenido del libro favoreció en la definición conceptual de las EME: son las unidades económicas y sociales con fines explícitos o implícitos señalados, conformadas por cuatro factores heterogéneos: humanos, económicos, materiales y técnicos y por los factores del trabajo, la tierra y el capital, donde la acción principal es realizada desde el intersticio de las instalaciones propias, por el recurso humano especializado, con la ayuda de máquinas, herramientas o cualquier otro objeto. Es decir, materiales y con la ayuda técnica de la ciencia, con acciones iniciales o establecidas en algunas naciones o países del continente o de otros, lo que significa áreas geográficas y culturales múltiples con la finalidad de satisfacer los gustos de los clientes y obtener ganancias económicas, por el desempeño de funciones económicas o comerciables con directrices nacionales.

El contenido está estructurado en siete unidades: 1) los referentes teóricos; 2) determinantes de la Inversión Extranjera Directa (IED) mexicana; 3) competitividad internacional y estrategias empresariales; 4) internacionalización e IED; 5) posicionamiento internacional. Formas de entrada y financiamiento; 6) trayectorias de aprendizaje tecnológico y 7) apropiación de activos específicos y capacidades competitivas.

Iniciamos con la Unidad I: “Los referentes teóricos”. Fueron disgregadas algunas cuestiones con magnitud académica y en éstas se describe, con fundamento explícito, sobre las “dos oleadas” de la IED, los períodos clásico y neoclásico de los orígenes y el análisis de las EME, el estudio de las Empresas Multinacionales de triada Desarrollada

* Licenciado en Ciencias de la Educación y maestro en Educación por la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco. Profesor de licenciatura y posgrado de la Universidad Popular de La Chontalpa. Correo electrónico: elveri.figueroa@gmail.com

(EMD) a través del paradigma ecléctico OLI. Se explican los procesos productivos del *outsourcing* y las empresas en países en desarrollo que reúnen capacidades intrínsecas para internacionalizarse. En el libro está la descripción de cuatro contextos: el temporal, el del país, el industrial y el de la industrialización, con el objetivo de realizar un análisis teórico con ayuda del factor contingencia a las EME. El autor presenta casos estudiados en tres lugares geográficos distintos: en Japón, en las empresas de los tigres asiáticos y en Brasil y se narra la transferencia de conocimiento y las actividades de investigación y desarrollo (I+D).

La importancia de esta unidad radica en que Basave argumenta que la IED ha tenido “dos oleadas”. Por eso, varios países en desarrollo y sus empresas han registrado incrementos significativos. El primer surgimiento de la IED fue realizado por los países asiáticos y latinoamericanos en desarrollo y esta inversión se caracterizó por tasas de crecimiento económico elevadas. La segunda aparición fue en una etapa de economía globalizadora. En el desarrollo de estos procesos económicos, las EME se caracterizaron por tres aspectos necesarios:

- a) Las causas de su gran dinamismo expansivo; b) todo aquello que las diferencia de los patrones “clásicos” de surgimiento y formas de expansión de las EMD y que ha llevado a algunos autores a referirse a ellas como las “nuevas multinacionales” y c) (...) su tendencia a construir capacidades tecnológicas y organizativas a gran velocidad por medio de procesos de aprendizaje sumamente dinámicos que incrementan sus capacidades competitivas a nivel internacional.¹

El autor realizó una revisión histórica minuciosa y encontró los orígenes y análisis que en las últimas décadas del siglo XX y los primeros tiempos del tercer milenio se han generado. Esto permitió distinguir dos épocas primordiales: 1) el período clásico. En tal fase, se plantea que la atención al estudio de las EME surgió tiempo después de la Segunda Guerra Mundial. Este tipo de empresas se caracterizó por una particularidad: las firmas con madurez se ubicaban en países desarrollados e identificamos que las de las naciones menos desarrolladas se convertían en multinacionales. Lo que significó que la IED, geográficamente, se producía en dos polos: a) de Norte a Norte o de Norte con dirección al Sur. Y 2) el período neoclásico. En este tiempo, el capital surgía de países industrializados hacia aquellos donde el capital fue escaso. No obstante, con la IED ocurrió lo contrario: circulaba de países europeos hacia Estados Unidos de América (este lapso abarcó hasta 1960). En esta temporada emergieron las empresas multinacionales estadounidenses y europeas. Con el surgimiento de estas empresas apareció lo que en los primeros

¹ Jorge Basave, *Multinacionales mexicanas: surgimiento y evolución*, Siglo XXI, México, 2016, p. 27.

17 años que transcurren del siglo XXI se conoce como teorías o modelos. La explicación del libro abarca el recuento de ocho conjeturas: 1) ventajas comparativas; 2) ciclo de vida del producto; 3) comportamiento oligopólico; 4) barreras a la organización industrial; 5) diferenciación de productos; 6) imitación en cadena; 7) internalización y 8) paradigma ecléctico. Y el modelo que surgió se denominó modelo incremental o gradual, oriundo de la escuela sueca de Uppsala, Suecia.²

El aporte principal que esta obra académica realiza hacia las investigaciones de las EME consiste en afirmar que el paradigma ecléctico OLI fue utilizado para estudiar las EMD establecidas en tres áreas geográficas heterogéneas: Estados Unidos, Japón y la Unión Europea, regiones con un Índice de Desarrollo Humano (IDH) elevado, pues cuentan con condiciones aceptables en: alimentación, atención médica, educación y vivienda. No obstante, en México existe un contexto económico opuesto: “en condiciones estructurales, económicas e institucionales”,³ lo que no facilita que las metodologías de propiedad, de localización y de internacionalización del estudio OLI sean aplicadas en las EME de un país latinoamericano con atrasos económicos, fundamentalmente. Dunning, con el modelo OLI pretendió: “explicar los determinantes de la IED y las actividades internacionales de las empresas multinacionales y, a su vez, las ventajas que representan para una empresa producir directamente en el exterior”.⁴

Basave expresó que no existen ni teorías, ni modelos, ni metodologías específicas para los estudios teóricos o empíricos de las EME. Depende del contexto y del tipo de análisis que se desee formalizar. De estas explicaciones podemos preguntarnos: ¿cuáles son los rasgos fundamentales de las EME mexicanas y las establecidas en otras partes del continente latinoamericano? O ¿cuál es el giro comercial, según la zona geográfica (noroeste, centro-occidente, centro-sur, metropolitana y sur-sureste)? ¿En México en dónde están establecidas?

Algo básico del trabajo de Basave es el contexto de la globalización, la distinción que practicó sobre los procesos productivos que contribuyen a la internacionalización de empresas. Nos referimos a dos accesos: a) “el *outsourcing*” y b) “las empresas de países en desarrollo que reúnen capacidades intrínsecas para internacionalizarse”.⁵ Estas dos vías han permitido mayor presencia de las EME en el mundo. ¿Qué pensó Basave? El autor incluye datos del factor contingencia, del cual asegura: “debe considerarse como un elemento que condiciona las respuestas empresariales”.⁶ Él escribió que en las EME, para desarrollar un análisis teórico con

² *Ibidem*, pp. 28-29.

³ *Ibidem*, p. 33.

⁴ *Ibidem*, p. 37.

⁵ *Ibidem*, p. 34.

⁶ *Ibidem*, p. 36.

ayuda del factor contingencia; deben considerarse cuatro contextos: el temporal, el del país, el industrial y el de la industrialización. Podemos ejemplificar la transferencia de conocimiento y las actividades de I+D, como se explica, a partir de tres casos estudiados: en Japón, las empresas realizaron un aprendizaje interno de las capacidades tecnológicas. Habría que decir también que las entidades de los tigres asiáticos permitieron los estudios de la innovación y fueron centrados en las capacidades productivas y organizacionales de sus países. De hecho, se puede señalar a las empresas de Brasil, con políticas de apoyo financiero para la expansión internacional.⁷ Este terceto de ejemplos nos permite esbozarnos: ¿cuál es la diferencia tecnológica existente en las EME, en las cuales se basa su proceso de aprendizaje intensivo?

Las dos primeras oraciones de la Unidad II: “Determinantes de la IED mexicana”, son afirmaciones con fundamentos. Se argumenta: en los años setenta, algunos grupos empresariales mexicanos participaron en la “primera ola” de IED de países en desarrollo y fueron representativos los procesos de exportación en los mercados de manufacturas latinoamericano y estadounidense.⁸

En la Unidad II se distinguen seis temáticas importantes. ¿Cuáles son las descripciones que narró Basave? Inició con una explicación válida sobre la “primera ola” de la IED mexicana en los años setenta. La inversión estuvo orientada hacia Latinoamérica y Estados Unidos. Las empresas que invirtieron sus capitales fueron de seis países: India, Hong Kong, Argentina, Brasil, Perú y Colombia. Es decir, las firmas fueron propias de Asia y Latinoamérica. Una situación diferente ocurrió con las empresas mexicanas. Un porcentaje muy bajo, sólo entre 20 y 22 empresas, invirtieron. Por tanto, el rango principal fue que alrededor de 50 por ciento de las inversiones quedaron en países con un IDH superior. Esta unidad muestra el análisis empírico que en 1979, tres grupos y dos empresas –de entre las 20 y 22 empresas de México– habían realizado IED: grupos Alfa, Vitro y Kuo y las empresas: Mexichem y Gruma. Cuando se desarrollaba la “primera ola” de IED mexicana, surgió un problema. Se anunció: “la crisis de deuda externa que estalló en 1981 y que provocó que todas las empresas se desprendieran de sus inversiones externas de carácter productivo (...)”.⁹

La “segunda ola” de empresas mexicanas tuvo una duración aproximada de 10 años y se orientó hacia las empresas más grandes. Se describe:

- a) Las EME mexicanas surgieron en una economía con severas limitaciones en su crecimiento (...), b) su aparición se llevó a cabo en el transcurso de una profunda transformación económica después de décadas de un “modelo” cerrado de sustitución de

⁷ *Ibidem*, pp. 43-45.

⁸ *Ibidem*, p. 48.

⁹ *Ibidem*, p. 50.

importaciones, c) debido al carácter proteccionista del modelo previo el sector industrial mexicano arrastraba atrasos tecnológicos que limitaban su competitividad (...) y d) las EME mexicanas no contaron con una estrategia desarrollista e integral de fomento a la IED implementada por instituciones *ad hoc* gubernamentales (...).¹⁰

Estos “dos caminos”, el de la “primera y segunda ola” de la IED, han coadyuvado a que a las EME mexicanas y de otras partes del mundo se les preste atención como centros de examen. Los investigadores y personas del gobierno se han dedicado a diseñar investigaciones que ayudan a esclarecer el origen y surgimiento de las EME en cada continente. Depende del giro de la empresa establecer definiciones con argumentos sólidos, teorías, modelos, tipologías y estrategias comerciales claras. El libro relata que el estudio es sobre el entorno interno y externo de las multinacionales, con el propósito de medir variables cuantitativas y cualitativas.

En el subtema tres: “Agotamiento y reformas del modelo de acumulación en México” se explica que el modelo, por una parte, presenta tres agotamientos centrales: 1) el precio del petróleo decayó; 2) hubo detonación de divisas y 3) con fecha máxima de un año, se debió pagar la deuda externa que en 1982 fue de 20 500 millones de dólares. Por otra parte, en 1987 se firmó el Pacto de Solidaridad Económica entre el gobierno, asociaciones empresariales y sindicatos y en 1994, México realizó el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

En la “Respuesta empresarial a las reformas” se plantea que la crisis económica favoreció en la modernización a ciertas EME. Como ejemplifica el subtema cuatro de la Unidad II, por un lado, de un ejecutivo del Grupo Bimbo se escuchó: “a finales de la década de los años ochenta, los tiempos exigían salir del territorio nacional, de lo contrario se corría el riesgo de quedar en una posición débil frente a las grandes transnacionales”. Por el otro, de la opinión de un accionista de Cemex, se escribió: “sabíamos que teníamos que estar en diferentes mercados al mismo tiempo y la crisis nos enseñó a no estar en un solo lugar (...)”.¹¹ El supuesto del que Basave parte en el subtema es que “la apertura les induciría a invertir para modernizarse y competir en las nuevas condiciones económicas”.¹² Podemos hacernos, por lo menos, dos planteamientos: ¿qué función desempeñan las EME constituidas en México? y ¿qué relación existe entre las EME y el gobierno mexicano, las otras asociaciones empresariales y los grupos sindicales?

Queda por abordar “Las fortalezas empresariales. Ventajas de propiedad oligopólicas”. En el contenido está la descripción del paradigma OLI. Dunning, el

¹⁰ *Ibidem*, pp. 51-52.

¹¹ *Ibidem*, pp. 56-57.

¹² *Ibidem*, p. 54.

creador del modelo, encontró y describió tres ventajas de propiedad: “a) el poder monopólico, b) la posesión de recursos y capacidades escasas y c) la competencia de su administración”.¹³ En 2017, en México existen 31 empresas multinacionales (véase la Tabla 1).

Tabla 1
México y sus 31 EME en las primeras décadas del siglo XXI

<i>Sectores</i>	<i>Subtotal de empresas</i>	<i>Tipo de empresa</i>
Bebidas	2	Grupo Femsa y Arca
Farmacias	1	Casa Saba
Diversificado	4	Grupo Elektra, Kuo, Alfa y Xignux
Minerales no metálicos	4	Cemex, Grupo Vitro, Cementos
Comercio	1	Chihuahua e Interceramic
Autopartes	2	Grupo Elektra
Acero y productos de metal	1	San Luis Corporación y Proeza
Petróleo y gas	1	Industrias CH
Acero	1	Pemex
Alimentos	5	Ahmsa
Línea blanca	1	Grupo Bimbo, Gruma, Lala, Bachoco y Accel
Ingeniería y construcción	1	Mabe
Telecomunicaciones	1	Ica
Televisión, radio y telecomunicaciones	1	América Móvil
Química y petroquímica	1	Televisa
Minería	1	Mexichem
Papel y productos de papel	1	Grupo México
Restaurantes y alimentos	1	Biopappel
Construcción	1	Alsea
Total de empresas:	31	Homex

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 1 se exponen a las 31 EME mexicanas más importantes, prestigiosas, conocidas e influyentes en el mundo. Observamos que el mayor número de EME tiene el giro de alimentos. Existen cinco y son Grupo Bimbo, Gruma, Lala, Bachoco y Accel. Si prestamos más atención al contenido de la relación, nos

¹³ *Ibidem*, p. 59.

daremos cuenta de que están cuatro empresas del sector diversificado. Se hallan Grupo Elektra, Kuo, Alfa y Xignux. Del giro de minerales no metálicos, constantemente, son estas cuatro firmas existentes: Cemex, Grupo Vitro, Cementos Chihuahua e Interceramic. En la descripción del subtema, notamos que existen dos empresas de bebidas: Grupo Femsa y Arca. De manera concreta, Basave¹⁴ se refiere a dos EME de autopartes: San Luis Corporación y Proeza. De los otros sectores en México, invariablemente, existe una EME.

A juicio de Basave, en el subtema “Fortalezas empresariales. Ventajas de propiedad financieras”, definitivamente señaló la fundamentación de tres estrategias implementadas por las EME mexicanas. Estas ideas consisten en: 1) priorizar la inversión financiera a la productiva con la ayuda de factores macroeconómicos y de políticas públicas; 2) prepago de la deuda externa y 3) búsqueda de nuevos instrumentos bursátiles y bancarios para expandirse al exterior.¹⁵

Otra forma de proceder a la lectura del libro es la revisión de la Unidad III: “Competitividad internacional y estrategias empresariales”. Basave explica que el rezago productivo mexicano, primordialmente, se ocasionó por el atraso tecnológico industrial. No obstante, existió “un aumento de la productividad total de los factores de las manufacturas mexicanas durante los años setenta (...)” Hubo crecimiento porcentual en tres sectores: 1) en los bienes de capital, los cuales registraron 3.5; 2) en los minerales no metálicos, se reconoció un dato de 3.2 y 3) en los productos químicos, se observó una evolución de 2.5.¹⁶

En 1993, Nacional Financiera (NAFINSA)¹⁷ realizó una investigación cuantitativa con 137 empresas grandes. NAFINSA en aquel entonces estableció como objetivo general: “registrar la respuesta empresarial ante los retos de la apertura externa”. El trabajo señaló que 80 por ciento de las empresas en donde se hicieron cambios empresariales con la intención de enfrentar las innovaciones tecnológicas que se presentaron. Y ciertamente se concretizaron en dos tipos de empresas. Las primeras son las firmas que se encuentran en expansión. Éstas registraron que 83.5 por ciento adquirió maquinaria nueva, 93.7 por ciento capacitó a sus directivos y 97.5 por ciento, habilitó en competencias a sus trabajadores. Las segundas son las empresas en recesión. La estrategia básica de sus directivos fue: “incrementar sus capacidades competitivas”.¹⁸ De las explicaciones presentadas, formulamos la interrogante que se distingue: ¿cómo se expresó, en los diferentes sectores mexicanos, el esfuerzo de

¹⁴ *Ibidem*, p. 59.

¹⁵ *Ibidem*, p. 65.

¹⁶ *Ibidem*, pp. 69-70.

¹⁷ Institución de banca de desarrollo en México.

¹⁸ *Ibidem*, p. 71.

modernización industrial que realizaron las empresas grandes? En la Unidad III Basave lo ilustra con explicaciones desplegadas en el texto.

El subtema dos: “Convenios y las asociaciones estratégicas con capital extranjero”, centra sus comentarios en afirmar que: “el sector empresarial más dinámico tuvo conciencia de la necesidad de modernizarse (...)”.¹⁹ Otro aspecto de suma importancia es manifestar que en “1991, México se situó como el octavo receptor mundial de capitales y primero en los países en desarrollo (...)”.²⁰ Al respecto, ¿qué significó para las firmas mexicanas contar con “socios globales”? Hacia la parte final de la unidad, Basave aporta información interesante.

En la Unidad IV, “Internacionalización e IED”, leemos: “La IED mexicana en la literatura especializada”; el autor concretiza que no era posible la construcción académica de un estado del arte sobre la IED de México, debido a que “el caso mexicano desapareció de la literatura especializada”. Las intenciones de estudio sobre las EME de México, aparecieron hasta en 1990. Fue la Comisión Económica para América Latina y los investigadores mexicanos y latinoamericanos quienes realizaron el estudio del “proceso de expansión internacional de las empresas mexicanas”. Así surgieron los “análisis comparativos sobre la formación de EME latinoamericanas”. Las comparaciones se enfocaron en dos componentes: a) en las estrategias de internacionalización y b) en los procesos de capacidades tecnológicas.²¹ En el subtema: “Pilares del cambio”, de manera paulatina se argumenta que las grandes empresas se apoyaron de cuatro acontecimientos –varios económicos y los demás políticos– para convertirse en multinacionales. Éstos fueron: 1) política económica del Estado mexicano; 2) modernización de la infraestructura industrial; 3) alianzas con capital extranjero y 4d) incursión de la IED.

Otro subtema significativo es: “La reorientación de la producción. La vía exportadora”, en donde se trabaja y se escribe que las exportaciones y la IED, favorecieron a la internacionalización de las empresas mexicanas. Firms del sector diversificado y autopartes registraron incrementos anuales. Otro ángulo de entrada son las explicaciones de Cemex y Grupo Bimbo, que iniciaron su IED en 1990. Lo más importante del capítulo es la: “Expansión por medio de IED. Primer destino geográfico y rutas de inversión”. Se presenta la evolución de tres décadas de los flujos de la IED mexicana y las 31 EME de México –presentada en la Unidad II, en la Tabla 1 de esta recensión–. La IED de estas entidades es en siete regiones geográficas (África, América [Centroamérica y Caribe, Sudamérica y Norteamérica], Asia, Europa y Oceanía). Las rutas de expansión territorial incluyen tres variables económicas: 1) el destino geográfico; 2) la secuencia

¹⁹ *Ibidem*, p. 76.

²⁰ *Ibidem*, p. 77.

²¹ *Ibidem*, pp. 85-86.

de penetración y 3) la forma de inserción en los mercados nuevos. Al respecto, podemos realizar tres preguntas lógicas: ¿cuál será el destino que para las empresas representa la mayor atracción financiera?, ¿cómo ha sido el comportamiento de penetración que han realizado las empresas? y ¿cuáles han sido las estrategias que las empresas han utilizado para incluirse en los mercados nuevos? En el libro se expresan ideas con explicaciones desarrolladas.

El contenido considerado en: “Predominio regional en los flujos de IED mexicana” realiza una diferenciación que caracteriza a las EME, con rasgos globales. En una nota al pie, el autor, señala la base definicional de inversión global o multinacional global. Finalmente, en el tópico “Estructura espacial de la IED mexicana”, se expone en forma tabular el índice de regionalidad de las 30 EME mexicanas, más capitales. En la tabla editada en el libro no fue considerada Televisa –empresa de televisión, radio y telecomunicaciones–. ¿Cuáles son las razones por las que en el índice de regionalidad geográfica no fuera considerada Televisa, si es una empresa mexicana con actividad económica fuerte en el sector de las telecomunicaciones y cuenta con cinco socios estratégicos extranjeros?

La Unidad v “Posicionamiento internacional. Formas de entrada y financiamiento”, indica que las “formas de entrada” a los mercados extranjeros de las EMD presentaron formatos distinguidos. El ejemplo primero es en relación con las EMD propiamente consideradas clásicas. Éstas penetraron los mercados a través de subsidiarias con integración de tipo horizontal y se unieron con firmas establecidas. La muestra segunda la tenemos con las EME nuevas que realizaron compras y por esto –en 2017– tenemos alianzas y rutas duales de Sur a Sur o de Sur a Norte. El formato tercero incluye las EME mexicanas, que han salido al Sur y Norte de Estados Unidos. En cambio, el Grupo Kuo se asoció con la petrolera española Repsol y crearon a la firma de Dynasol. Uno de los aspectos donde se observó de manera más clara el posicionamiento internacional fue cuando Televisa se asoció con las empresas españolas Gamp, Gala capital y Univisión. Otras 10 empresas que han participado en la expansión internacional fueron Grupo Vitro, Mabe, San Luis Corporación y Proeza. Así mismo, Bimbo, Gruma, Elektra, Xignux, Gruma e Ica.²²

El aspecto teórico que se presenta en el subtema: “Las mayores EME mexicanas en 2013” consiste en agrupar y presentar a las 25 EME más importantes de México, con base en tres variables: i) activos; ii) ventas y iii) empleos. Las tres variables fueron consideradas con impacto externo. Al revisar este contenido se observa que seis multinacionales mexicanas no fueron estimadas. En este sentido, se formula la pregunta: ¿cuáles son los procesos y las estrategias comerciales que han

²² *Ibidem*, pp. 111-113.

efectuado los grupos empresariales: Casa Saba, Mabe, Lala, Televisa, Proeza y Homex, que analizadas individualmente no les ha permitido ser consideradas multinacionales de México con factor de impacto económico alto? La quinta unidad del texto, termina con el subtema: “Expansión apalancada”. Se muestra en gráficos el pasivo total de tres décadas de cinco multinacionales: Cemex, Bimbo, Femsa, Alfa y Mexichem.

Cabe señalar que, en la Unidad VI: “Trayectorias de aprendizaje tecnológico”, Basave,²³ escribió sobre las capacidades, en dos versiones: 1) sus procesos de acumulación tecnológica y 2) la I+D; en el ámbito empresarial. Con “Capacidades tecnológicas y aprendizaje”, Basave nos quiere comunicar la velocidad en el acaparamiento de capacidades tecnológicas de algunas EME a través de las fusiones y adquisiciones de empresas (M&A), que se realizaron en países desarrollados. Con la opinión de Bell (1993) y Pavitt (1995),²⁴ por capacidades tecnológicas se entiende: “al conjunto de capacidades y recursos para generar y administrar el cambio tecnológico”. Por eso, aclaramos que en el libro se presentan las “trayectorias tecnológicas” en formatos numerosos. Es decir, se exponen a las direcciones de desarrollo tecnológico y los procesos que vinculan los cambios de decisión en las empresas, con los cambios en el contexto económico en general. Esto último llama la atención porque “una alternativa de acumulación tecnológica es aquella que se apoya exclusivamente en recursos propios”.²⁵ El autor señala tres trayectorias que las empresas establecen. Además, se presenta la “secuencia de trayectorias comunes para el cambio tecnológico de las EME mexicanas”.²⁶ Por una parte, se narran cuatro orígenes: 1) autónomo; 2) externo; 3) aprendizaje directo y 4) endógeno. Por la otra, se describen los indicadores de las nueve secuencias de trayectorias.

Esta unidad incluye: “La I+D autónoma” y en ésta se describe “información sobre la fundación de centros y laboratorios de I+D para 20 EME mexicanas”.²⁷ En el contenido se percibe que los centros fueron fundados en su mayoría en México. También que el primer centro de I+D de EME mexicanas fue creado en 1946 y es, al 2017, el laboratorio más automatizado y se encuentra ubicado en Monterrey. El último laboratorio fue construido en el año 2012.

Finalmente, la Unidad VII fue denominada “Apropiación de activos específicos y capacidades competitivas”, en donde se describen las M&A internacionales y a las economías Sur a Norte de las EME mexicanas. Se señala sobre la adquisición de activos específicos. Detalla que las empresas establecidas en países con IDH dinámico

²³ *Ibidem*, p. 123.

²⁴ *Ibidem*, p. 124.

²⁵ *Ibidem*, p. 126.

²⁶ *Ibidem*, p. 129.

²⁷ *Ibidem*, p. 130.

efectuaron adquisiciones internacionales en tres períodos, de seis años cada uno: 1) 1993-1999; 2) 2000-2006 y 3) 2007-2013. Se registró un incremento anual en los años 2000-2006 de los años analizados. En relación con las “EME mexicanas: M&A Sur-Norte”, rescatamos las 11 ventajas de fusiones y adquisiciones de empresas que se esquematizan en el Cuadro 9 del libro. Las ventajas están centradas en grados de dependencia, de la relación socio y cliente, en el aprendizaje de conocimiento codificado y tácito, en la adquisición de activos, marcas y capacidades de distribución, en recursos humanos calificados, en I+D y en el acceso de proveedores, ventas y al sistema de innovación y el cierre del paso a la competencia. Por último, en esta unidad se explican las M&A mexicanas más destacadas de 2007 a 2013.

A modo de conclusión

Después de la lectura de los 29 subtemas que en el libro se describen, se puede decir que el texto es de gran utilidad para los empresarios principalmente y para las personas que deseen aprender del surgimiento y evolución de las EME. Se considera que las partes más interesantes son los saberes sobre los determinantes e internacionalización de la IED, las formas de entrada y financiamiento y las trayectorias de aprendizaje tecnológico de las EME. No existen ideas confusas en el libro que Jorge Basave Kunhardt publicó en 2016.

Jorge Basave, *Multinacionales mexicanas: surgimiento y evolución*, Siglo XXI, México, 2016, 188 pp.