



REVISTA INCLUSIONES

ESTUDIOS DE LA RED DE INVESTIGACIÓN EN LAS
CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

Editores:
Dra. Beatriz Llamas Aréchiga
Universidad de Sonora
Dra. Leticia María González Velásquez
Universidad de Sonora

Revista de Humanidades y Ciencias Sociales

Volumen 6 . Número Especial
Octubre / Diciembre
2019
ISSN 0719-4706

CUERPO DIRECTIVO

Directores

Dr. Juan Guillermo Mansilla Sepúlveda

Universidad Católica de Temuco, Chile

Dr. Francisco Ganga Contreras

Universidad de Los Lagos, Chile

Subdirectores

Mg © Carolina Cabezas Cáceres

Universidad de Las Américas, Chile

Dr. Andrea Mutolo

Universidad Autónoma de la Ciudad de México, México

Editor

Drdo. Juan Guillermo Estay Sepúlveda

Editorial Cuadernos de Sofía, Chile

Editor Científico

Dr. Luiz Alberto David Araujo

Pontificia Universidade Católica de Sao Paulo, Brasil

Editor Brasil

Drdo. Maicon Herverton Lino Ferreira da Silva

Universidade da Pernambuco, Brasil

Editor Ruropa del Este

Dr. Alekzandar Ivanov Katrandhiev

Universidad Suroeste "Neofit Rilski", Bulgaria

Cuerpo Asistente

Traductora: Inglés

Lic. Pauline Corthorn Escudero

Editorial Cuadernos de Sofía, Chile

Traductora: Portugués

Lic. Elaine Cristina Pereira Menegón

Editorial Cuadernos de Sofía, Chile

Portada

Sr. Felipe Maximiliano Estay Guerrero

Editorial Cuadernos de Sofía, Chile

COMITÉ EDITORIAL

Dra. Carolina Aroca Toloza

Universidad de Chile, Chile

Dr. Jaime Bassa Mercado

Universidad de Valparaíso, Chile

Dra. Heloísa Bellotto

Universidad de Sao Paulo, Brasil

Dra. Nidia Burgos

Universidad Nacional del Sur, Argentina

Mg. María Eugenia Campos

Universidad Nacional Autónoma de México, México

Dr. Francisco José Francisco Carrera

Universidad de Valladolid, España

Mg. Keri González

Universidad Autónoma de la Ciudad de México, México

Dr. Pablo Guadarrama González

Universidad Central de Las Villas, Cuba

Mg. Amelia Herrera Lavanchy

Universidad de La Serena, Chile

Mg. Cecilia Jofré Muñoz

Universidad San Sebastián, Chile

Mg. Mario Lagomarsino Montoya

Universidad Adventista de Chile, Chile

Dr. Claudio Llanos Reyes

Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Chile

Dr. Werner Mackenbach

Universidad de Potsdam, Alemania

Universidad de Costa Rica, Costa Rica

Mg. Rocío del Pilar Martínez Marín

Universidad de Santander, Colombia

Ph. D. Natalia Milanesio

Universidad de Houston, Estados Unidos

Dra. Patricia Virginia Moggia Münchmeyer

Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Chile

Ph. D. Maritza Montero

Universidad Central de Venezuela, Venezuela

Dra. Eleonora Pencheva

Universidad Suroeste Neofit Rilski, Bulgaria

Dra. Rosa María Regueiro Ferreira

Universidad de La Coruña, España

Mg. David Ruete Zúñiga

Universidad Nacional Andrés Bello, Chile

Dr. Andrés Saavedra Barahona

Universidad San Clemente de Ojrid de Sofía, Bulgaria

REVISTA INCLUSIONES

REVISTA DE HUMANIDADES
Y CIENCIAS SOCIALES

Dr. Efraín Sánchez Cabra
Academia Colombiana de Historia, Colombia

Dra. Mirka Seitz
Universidad del Salvador, Argentina

Ph. D. Stefan Todorov Kapralov
South West University, Bulgaria

COMITÉ CIENTÍFICO INTERNACIONAL

Comité Científico Internacional de Honor

Dr. Adolfo A. Abadía
Universidad ICESI, Colombia

Dr. Carlos Antonio Aguirre Rojas
Universidad Nacional Autónoma de México, México

Dr. Martino Contu
Universidad de Sassari, Italia

Dr. Luiz Alberto David Araujo
Pontificia Universidad Católica de Sao Paulo, Brasil

Dra. Patricia Brogna
Universidad Nacional Autónoma de México, México

Dr. Horacio Capel Sáez
Universidad de Barcelona, España

Dr. Javier Carreón Guillén
Universidad Nacional Autónoma de México, México

Dr. Lancelot Cowie
Universidad West Indies, Trinidad y Tobago

Dra. Isabel Cruz Ovalle de Amenabar
Universidad de Los Andes, Chile

Dr. Rodolfo Cruz Vadillo
Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla, México

Dr. Adolfo Omar Cueto
Universidad Nacional de Cuyo, Argentina

Dr. Miguel Ángel de Marco
Universidad de Buenos Aires, Argentina

Dra. Emma de Ramón Acevedo
Universidad de Chile, Chile

CUADERNOS DE SOFÍA EDITORIAL

Dr. Gerardo Echeita Sarrionandia
Universidad Autónoma de Madrid, España

Dr. Antonio Hermosa Andújar
Universidad de Sevilla, España

Dra. Patricia Galeana
Universidad Nacional Autónoma de México, México

Dra. Manuela Garau
Centro Studi Sea, Italia

Dr. Carlo Ginzburg Ginzburg
Scuola Normale Superiore de Pisa, Italia
Universidad de California Los Ángeles, Estados Unidos

Dr. Francisco Luis Girardo Gutiérrez
Instituto Tecnológico Metropolitano, Colombia

José Manuel González Freire
Universidad de Colima, México

Dra. Antonia Heredia Herrera
Universidad Internacional de Andalucía, España

Dr. Eduardo Gomes Onofre
Universidade Estadual da Paraíba, Brasil

Dr. Miguel León-Portilla
Universidad Nacional Autónoma de México, México

Dr. Miguel Ángel Mateo Saura
Instituto de Estudios Albacetenses "Don Juan Manuel", España

Dr. Carlos Tulio da Silva Medeiros
Diálogos em MERCOSUR, Brasil

+ Dr. Álvaro Márquez-Fernández
Universidad del Zulia, Venezuela

Dr. Oscar Ortega Arango
Universidad Autónoma de Yucatán, México

Dr. Antonio-Carlos Pereira Menaut
Universidad Santiago de Compostela, España

Dr. José Sergio Puig Espinosa
Dilemas Contemporáneos, México

Dra. Francesca Randazzo
Universidad Nacional Autónoma de Honduras, Honduras

Dra. Yolando Ricardo

Universidad de La Habana, Cuba

Dr. Manuel Alves da Rocha

Universidade Católica de Angola Angola

Mg. Arnaldo Rodríguez Espinoza

Universidad Estatal a Distancia, Costa Rica

Dr. Miguel Rojas Mix

*Coordinador la Cumbre de Rectores Universidades
Estatales América Latina y el Caribe*

Dr. Luis Alberto Romero

CONICET / Universidad de Buenos Aires, Argentina

Dra. Maura de la Caridad Salabarría Roig

Dilemas Contemporáneos, México

Dr. Adalberto Santana Hernández

Universidad Nacional Autónoma de México, México

Dr. Juan Antonio Seda

Universidad de Buenos Aires, Argentina

Dr. Saulo Cesar Paulino e Silva

Universidad de Sao Paulo, Brasil

Dr. Miguel Ángel Verdugo Alonso

Universidad de Salamanca, España

Dr. Josep Vives Rego

Universidad de Barcelona, España

Dr. Eugenio Raúl Zaffaroni

Universidad de Buenos Aires, Argentina

Dra. Blanca Estela Zardel Jacobo

Universidad Nacional Autónoma de México, México

Comité Científico Internacional

Mg. Paola Aceituno

Universidad Tecnológica Metropolitana, Chile

Ph. D. María José Aguilar Idañez

Universidad Castilla-La Mancha, España

Dra. Elian Araujo

Universidad de Mackenzie, Brasil

Mg. Romyana Atanasova Popova

Universidad Suroeste Neofit Rilski, Bulgaria

Dra. Ana Bénard da Costa

Instituto Universitario de Lisboa, Portugal

Centro de Estudos Africanos, Portugal

Dra. Alina Bestard Revilla

*Universidad de Ciencias de la Cultura Física y el
Deporte, Cuba*

Dra. Noemí Brenta

Universidad de Buenos Aires, Argentina

Dra. Rosario Castro López

Universidad de Córdoba, España

Ph. D. Juan R. Coca

Universidad de Valladolid, España

Dr. Antonio Colomer Vialdel

Universidad Politécnica de Valencia, España

Dr. Christian Daniel Cwik

Universidad de Colonia, Alemania

Dr. Eric de Léséulec

INS HEA, Francia

Dr. Andrés Di Masso Tarditti

Universidad de Barcelona, España

Ph. D. Mauricio Dimant

Universidad Hebrea de Jerusalén, Israel

Dr. Jorge Enrique Elías Caro

Universidad de Magdalena, Colombia

Dra. Claudia Lorena Fonseca

Universidad Federal de Pelotas, Brasil

Dra. Ada Gallegos Ruiz Conejo

Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú

Dra. Carmen González y González de Mesa

Universidad de Oviedo, España

Ph. D. Valentin Kitanov

Universidad Suroeste Neofit Rilski, Bulgaria

Mg. Luis Oporto Ordóñez

Universidad Mayor San Andrés, Bolivia

Dr. Patricio Quiroga

Universidad de Valparaíso, Chile

REVISTA INCLUSIONES

REVISTA DE HUMANIDADES
Y CIENCIAS SOCIALES

Dr. Gino Ríos Patio

Universidad de San Martín de Porres, Per

Dr. Carlos Manuel Rodríguez Arrechavaleta

Universidad Iberoamericana Ciudad de México, México

Dra. Vivian Romeu

Universidad Iberoamericana Ciudad de México, México

Dra. María Laura Salinas

Universidad Nacional del Nordeste, Argentina

Dr. Stefano Santasilia

Universidad della Calabria, Italia

Mg. Silvia Laura Vargas López

Universidad Autónoma del Estado de Morelos, México

CUADERNOS DE SOFÍA EDITORIAL

Dra. Jaqueline Vassallo

Universidad Nacional de Córdoba, Argentina

Dr. Evandro Viera Ouriques

Universidad Federal de Río de Janeiro, Brasil

Dra. María Luisa Zagalaz Sánchez

Universidad de Jaén, España

Dra. Maja Zawierzeniec

Universidad Wszechnica Polska, Polonia

Editorial Cuadernos de Sofía

Santiago – Chile

Representante Legal

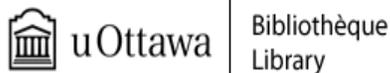
Juan Guillermo Estay Sepúlveda Editorial

Indización, Repositorios y Bases de Datos Académicas

Revista Inclusiones, se encuentra indizada en:



CATÁLOGO



Vancouver Public Library





REX



UNIVERSITY OF SASKATCHEWAN



Universidad de Concepción



BIBLIOTECA UNIVERSIDAD DE CONCEPCIÓN

**LA CAPACIDAD DE ABSORCIÓN DE LAS PYMES Y SU INFLUENCIA EN LA INTEGRACIÓN
EN LAS CADENAS DE VALOR GLOBAL**

**THE ABSORPTION CAPACITY OF SMES AND THEIR INFLUENCE ON INTEGRATION
IN GLOBAL VALUE CHAINS**

Dr. Ivan Ochoa-Vazquez

Universidad de Sonora, México

ivan.ochoa@unison.mx

Dr. Juan José García Ochoa

Universidad de Sonora, México

juanjose.garcia@unison.mx

Dr. Jaime Olea-Miranda

Universidad de Sonora, México

jaime.olea@unison.mx

Fecha de Recepción: 26 de agosto de 2019 – **Fecha Revisión:** 19 de julio de 2019

Fecha de Aceptación: 20 de septiembre 2019 – **Fecha de Publicación:** 01 de octubre de 2019

Resumen

La capacidad de absorción es necesaria para desarrollar innovación en las empresas para el caso de las Pymes es más difícil debido a que no cuentan con los recursos necesarios para innovar, existe una relación estrecha entre las capacidades de absorción de las derramas de Empresas Multinacionales insertadas en Cadenas de Valor Global se recabo información con un cuestionario aplicado a los administradores de Pymes de Metalmecánica y Tecnología de Información después se realizó el método estadístico de comparación de medias para grupos independientes y se desarrolló un factor de capacidad de absorción. La investigación está fundamentada en la teoría de capacidad de absorción se comprobó la hipótesis que las empresas proveedoras de Empresa Multinacionales cuentan con un índice de capacidad de absorción superior a aquellas que no tienen este tipo de relación, existe una correlación entre la participación en las cadenas globales de valor y la capacidad de absorción.

Palabras Claves

Innovación tecnológica – Empresa multinacional – Cadena de Valor Global – Pequeña empresa
Capacidad de Absorción

Abstract

The absorption capacity is necessary to develop innovation in companies in the case of SMEs is more difficult because they do not have the necessary resources to innovate, there is a close relationship between the absorption capacities of spills of Multinational Companies inserted in Global Value Chains information was collected with a questionnaire applied to the administrators of SMEs of Metalworking and Information Technology after the statistical method of comparison of means for independent groups was performed and an absorption capacity factors was developed.

La capacidad de absorción de las Pymes y su influencia en la integración en las cadenas de valor global pág. 94

The research is based on the theory of absorption capacity, the hypothesis that the companies that provide Multinational Companies have an absorption capacity index higher than those that do not have this type of relationship was verified, there is a correlation between participation in the chains Global value and absorption capacity.

Keywords

Technological innovation – Multinational Company – Global Value Chain – Small business
Absorption capacity

Para Citar este Artículo:

Ochoa-Vazquez, Ivan; García Ochoa, Juan José y Olea-Miranda, Jaime. La capacidad de absorción de las Pymes y su influencia en la integración en las cadenas de valor global. Revista Inclusiones Vol: 6 num Especial (2019): 93-107.

Introducción

Existe evidencia en la literatura acerca del rezago tecnológico y empresarial de las Pymes específicamente en México para acceder a las redes de proveedurías de Cadenas de Valor Global (CVG)¹.

Escribano, Fosfuri y Tribo² manifiestan que la derrama de conocimientos son flujos voluntarios que se dan cuando parte del conocimiento generado por una organización se derrama de sus límites y se vuelve disponible hacia otras organizaciones, además que para las Pymes es una vía indirecta de participar activamente en los procesos de globalización y aumentar su competitividad. Distintos estudios³ reportan que las empresas multinacionales (EMN, en adelante) derraman conocimientos hacia los proveedores locales, debido a que las grandes compañías les exigen a las Pymes locales niveles y formas de producción, además de certificaciones de calidad que cumplan con los estándares internacionales, y para que esto ocurra, las EMN necesitan apoyar a las Pymes locales en la adquisición de nuevos conocimientos, tecnologías y formas de organización. Las capacidades de absorción del conocimiento son consideradas una fuente de ventajas competitivas para las empresas porque vienen a fortalecer su competitividad en el sector donde se desenvuelven⁴.

Las EMN inciden en el desarrollo de capacidades de los proveedores locales, específicamente de las Pymes que tienen el papel de proveedores mediante las derramas tecnológicas; pero la condición es que el conocimiento diseminado por las CVG, debe ser absorbido por las empresas locales y eso depende solamente del desarrollo de

¹ O. Contreras, El eslabón perdido: pequeñas empresas tecnológicas en las cadenas de valor del TLCAN en El TLCAN 20 años después (Ciudad de México: Marta Tawil (Coordinadora) El Colegio de México, 2016).

² A. Escribano; A. Fosfuri y J. Tribo, Managing Knowledge Spillovers: The Impact of Absorptive Capacity on Innovation Performance, Working Paper, December, Universidad Carlos III de Madrid, Department of Business Economics (Porto: 32e Conférence de l'Association européenne de la recherche sur l'industrie et l'économie, 2005).

³ T. Altenburg, Linkages and spill-overs between transnational corporations and small and medium-sized enterprises in developing countries: Opportunities and policies (Berlin: German Development institute, 2000); L. Ampudia y C. Defuentes, La industria de maquinados industriales en Queretaro y Ciudad Juárez. En G. Dutrenit (coord.). Sistemas regionales de innovación: un espacio para el desarrollo de las Pymes: el caso de la industria de maquinados industriales. 2009; Á. Bracamonte y O. F. Contreras, "Redes globales de producción y proveedores locales: los empresarios sonorenses frente a la expansión de la industria automotriz", Estudios Fronterizos, Vol: 9 num 18 (2008): 161-194; O. Contreras y P. Isiordia, "Local Institutions, Local Networks and the Upgrading Challenge. Mobilizing Regional Assets to Supply the Global Auto", International Journal of Automotive Technology and Management, Vol: 10 num 2 (2010); G. Dutrenit y C. Defuentes, Abordajes teóricos sobre derrama de conocimiento y capacidades de absorción. Sistemas Regionales de innovación: Un espacio para el desarrollo de las PYMES. El caso de la industria de maquinados industriales (Ciudad de México: UAM/Textual SA México, 2009); A. Escribano; A. Fosfuri y J. Tribo, Managing Knowledge Spillovers: The Impact... y J. Olea, Las capacidades de absorción del conocimiento como ventaja competitiva para la inserción a las cadenas globales de valor: las PYMES de tecnologías de información y metalmecánica en Sonora, México (Tesis Doctoral). Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla. Puebla: México. 2014.

⁴ W. M. Cohen y D. A. Levinthal, "Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation", Administrative Science Quarterly, num 35 (1990): 128-152 y S. Zahra & G. George, "Absorptive capacity: a review, reconceptualization, and extension", Academy of Management Review Vol: 27 num 1 (2002): 128-152.

capacidades propias⁵. Las derramas tecnológicas para Blömstorm y Kokko⁶, son los beneficios que las empresas locales obtienen del conocimiento superior relacionado a las tecnologías de producto, proceso o mercado de las EMN, sin incurrir en un costo mayor al de los beneficios obtenidos por el incremento de su productividad.

Las EMN realizan una derrama de conocimiento hacia las Pymes pero depende de las capacidades de absorción para que pueda apropiarse de ese conocimiento. La capacidad de absorción según Cohen y Levinthal⁷ es la habilidad colectiva de una empresa para reconocer el valor de la nueva información, asimilarla y aplicarla para fines comerciales. La capacidad de absorción de una empresa, depende de las capacidades de aprendizaje individuales de los miembros de la empresa.

Para el caso de México y Sonora se debe considerar que las derramas económicas son importantes, pero es fundamental que se promueva la derrama de conocimientos y tecnología por parte de las EMN hacia las Pymes locales. De acuerdo con Flores⁸ en el estado de Sonora, las Pymes del sector manufacturero generan más de la mitad del empleo; sin embargo, se tienen escasos encadenamientos productivos con las empresas exportadoras y existe una estructura dual que distorsiona la productividad global de la industria; afirma además que los procesos de mejora en las Pymes se pueden ser promovidos por su inserción en las CVG debido a:

- 1) La transferencia y asimilación de tecnología a partir de ETN.
- 2) Los procesos de aprendizaje de los empleados y la dirección.
- 3) La adopción de estándares técnicos internacionales.

Desarrollo

Dunning y Lundan⁹ define a una EMN (empresa multinacional) como una empresa que se dedica a la inversión extranjera directa (IED) y es propietaria o controla actividades de valor agregado en más de un país. Las EMN son empresas (que pueden o no ser constituidas), que comprenden matrices y filiales en el extranjero. Una empresa matriz se define como una empresa que controla los activos de otras entidades en países distintos de su país de origen, por lo general por poseer determinada participación en el capital social¹⁰.

⁵ O. Contreras y P. Isirdia, Local Institutions, Local Networks... y J. Olea-Miranda; F. Contreras y M. Barcelo-Valenzuela, Las capacidades de absorción del conocimiento como ventaja competitiva para la inserción de pymes en cadenas globales de valor. Estudios Gerenciales (España: Elsevier, 2016).

⁶ M. Blömstorm y A. Kokko, The Economics of Foreign Direct Incentives. Working paper 168, Bundesbank – Conference. Estocolmo, Suecia. 2003.

⁷ W. M. Cohen y D. A. Levinthal, "Absorptive capacity: A new perspective..."

⁸ R. Flores, Capacidades Tecnológicas y productivas en Sonora ¿Condiciones suficientes para conformar un sistema regional de innovación? VIII Congreso Nacional y IV Internacional de la Red de Investigación y Docencia sobre Innovación Tecnológica. 2007.

⁹ J. H. Dunning & S. M. Lundan, Multinational enterprises and the global economy (Edward Elgar Publishing, 2008).

¹⁰ UNCTAD, Transnational Corporation. Consultado el 17 de Julio de 2017. 2017 en: [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx) Consultado el 17 de Julio de 2017. 2017 en: [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx)

La globalización ha generado nuevas reglas de competencia reorientando las estrategias productivas de las EMN abandonando modalidades comunes de organización de la producción para desarrollar aspectos básicos de capacidad así como también subcontratando la proveeduría de productos, procesos y servicios no básicos abriendo una oportunidad de vinculación entre EMN y Pymes mediante el empleo de abastecimiento de fuentes locales porque la distancia geográfica es así como se minimizan costos, además se puede aumentar la vigilancia y proporciona una mayor flexibilidad, sin embargo existe una carencia generalizada a nivel mundial de Pymes que cumplan con normas internacionales o establecidas por las ETN debido a la carencia de información, experiencia, contactos y sobre todo los recursos humanos y financieros necesarios en los sistemas de gestión y la base tecnológica de sus empresas¹¹.

Para Alterbug¹² los vínculos y efectos secundarios de las EMN y las Pymes pueden clasificarse en cuatro tipos principales:

- Vínculos regresivos con los proveedores: Las EMN se proveen de elementos de repuesto componentes y materiales, además de servicio mediante proveedores del país receptor. Los beneficios de la vinculación en las Pymes locales depende de la cantidad y el tipo de insumos suministrados.
- Vínculos con asociados tecnológicos. Las EMN realizan proyectos en vinculación con Pymes locales, ésta vinculación puede tomar varias formas con o sin participación de capital, incluidas las empresas mixtas, los acuerdos de concesión de licencias y las alianzas estratégicas.
- Vínculos progresivos con los clientes. Uno de los principales y primeros relaciones de vinculación de las Pymes y las EMN son los canales de comercialización otro es el vínculo es con los compradores industriales y un tercer tipo son los vínculos creados cuando una EMN fabrica bienes para su transformación secundaria, específicamente productos básicos.
- Algunos efectos secundarios. El efecto demostración (modelo de innovación), esencialmente el del talento humano (*spin out*) así como también en los competidores (mercados). En conclusión, las EMN por lo general se encuentran en una posición favorable en el mercado en relación con las empresas de la competencia local, El impacto, positivo o negativo, en los resultados de las Pymes, pero que también puede desplazar a las empresas locales establecidas o fomentar una competencia sana.

Altenburg¹³ afirma que el grado de interacción entre las EMN y las Pymes y la capacidad de que las organizaciones o naciones las aprovechen con el objetivo de desarrollar mejoras tecnológicas pueden variar y depender de algunos factores:

1. El desarrollo y promoción de políticas y medidas públicas que ayuden a incrementar las inversiones de las Pymes nacionales y proporcionen las condiciones de transferencia de tecnología y la apropiación de conocimientos y aptitudes necesarias.

¹¹ UNCTAD, Aumento de la competitividad de las Pymes mediante los vínculos con las ETN, Junta de comercio y desarrollo comisión de la empresa, la facilitación de la actividad empresarial y el desarrollo reunión de expertos en las relaciones entre las Pymes y las ETN para consolidar la competitividad de las Pymes Noviembre 2000. 2000.

¹² T. Altenburg, Linkages and spill-overs between transnational corporations...

¹³ T. Altenburg, Linkages and spill-overs between transnational corporations...

2. La estrategia organizacional de las EMN que fortalezca el desarrollo y consolidación de las Pymes proveedoras locales.
3. La generación de Pymes que puedan cumplir con los estándares estrictos con los que cuentan las EMN o, desarrollar el potencial necesario para entregar estándares en un periodo de aprendizaje relativamente corto.

Las CVG/EMN pueden utilizar proveedores locales de productos y/o servicios, dentro de esta interacción surgen diferentes derramas de conocimiento. Para Escribano et. al.¹⁴, las derramas de conocimiento como flujos involuntarios de conocimiento se presentan cuando parte del conocimiento generado por una organización se derrama de sus límites y se vuelve disponible hacia otras organizaciones; Dutrenit y De Fuentes¹⁵ manifiestan que el concepto de derramas de conocimiento logra capturar mejor el fenómeno de derramas de CVG hacia empresas locales que regularmente es una Pyme. Existen algunos mecanismos para la derrama de conocimiento¹⁶:

- a.- Demostración-imitación: Es un mecanismo básico de transferencia de nuevos productos y procesos, éste se presenta cuando las empresas aumentan su productividad observando y copiando los procesos de EMN que han desarrollado nuevo *know how*.
- b.- Movilidad del capital humano: Es un mecanismo donde las EMN aumentan el *stock* de capital humano mediante la contratación de trabajadores altamente capacitados de otras empresas y formación de empresas por parte de los trabajadores capacitados en las EMN.
- c.- Competencia derivada de la estructura del mercado: Este mecanismo las empresas por presiones de competencia incrementan la rapidez de adopción de nuevas tecnologías o la velocidad de imitación, eliminando a los menos competitivos (derramas negativas).
- d.- Vínculos extranjeros, obteniendo una mayor propensión para exportar: En éste mecanismo las empresas locales imitan a las EMN para aprender a exportar y entrar en nuevos mercados.
- f.- Vínculos de proveeduría: En este mecanismo se pueden crear derramadas positivas si las EMN crean vínculos de apoyo con proveedores y en ocasiones pueden presionar a su proveedor para buscar eficiencias en calidad y productividad.
- g.- Entrenamiento: En este mecanismo es resultado de vínculos de proveeduría, las EMN pueden capacitar a los empleados de las empresas proveedoras para aumentar habilidades y las empresas proveedoras puedan cumplir con especificaciones de forma eficiente.
- h.- Transferencia tecnológica directa: En este mecanismo derivado de la relación comercial de proveedor las EMN pueden estar interesados en aumentar capacidades tecnológicas de sus proveedores, debido a esto desarrollan actividades de transferencia tecnológica directa con el objetivo de incrementar calidad, tiempos de entrega, volúmenes y productividad.

Una vez que la EMN han decidido tener acuerdos comerciales con proveedores locales, es necesario aclarar los conceptos de capacidad de adquirir el conocimiento y de derramas de conocimiento; la capacidad de absorción del conocimiento depende de las capacidades de aprendizaje individuales de los miembros de la empresa y las derramas

¹⁴ A. Escribano; A. Fosfuri y J. Tribo, *Managing Knowledge Spillovers: The Impact...*

¹⁵ G. Dutrénit y C. Defuentes, *Abordajes teóricos sobre derrama de conocimiento...*

¹⁶ G. Dutrénit y C. Defuentes, *Abordajes teóricos sobre derrama de conocimiento...* y H. Görg y D. Greenaway, *Foreign Direct Investment and Intra-Industry Spillovers: A Review of the Literature. Research Paper 2001/37, Nottingham UK. University of Nottingham.*

dependen de la capacidad y disposición de las EMN para diseminarlo. Lane, Koka y Pathak¹⁷ mencionan que la capacidad de absorción se refiere a los procesos fundamentales de aprendizaje de una empresa, expresados en la habilidad para: identificar, asimilar y explotar el conocimiento del ambiente, es decir, la habilidad no solo para imitar a otras empresas sus procesos y productos, sino también obtener beneficios económicos precisamente de esos conocimientos adquiridos.

Así, es necesario que toda empresa desarrolle su capacidad de absorción que deberá de reforzarla, complementarla o reenfocharla en sus conocimientos y procesos claves que puedan determinar su supervivencia a largo plazo.

En la presente investigación se precisa que la población sujeta de estudio son empresas que cumplen con los siguientes criterios: que desarrollen procesos, productos o servicios con las mayores probabilidades de vincularse a las grandes empresas:

1) Tecnologías de Información (TI), incluye servicios de consultoría en computación y desarrollo de software (se excluyeron café internet y radio-difusoras); 2) Metalmeccánica (MM), agrupa las actividades de fabricación de productos metálicos, maquinado de piezas metálicas y fabricación de tornillos, estructuras metálicas, carrocerías y remolques, maquinaria y equipo industrial, además de reparación, instalación y mantenimiento de maquinaria y equipo industrial y de precisión industrial (se excluyen talleres de herrería). Que cumplieran con el criterio de clasificación de tamaño establecido por el INEGI de micro, pequeña y mediana empresa (Pyme). Además de ubicarse los seis municipios (dos de ellos integrados como una región) de mayor concentración poblacional y actividad económica en el estado de Sonora: Cajeme, Empalme, Guaymas, Hermosillo, Navojoa y Nogales.

En algunos casos la falta total de flujo interno y uso del conocimiento externo pone de manifiesto la falta de imaginación y capacidad de absorción de una empresa para tomar información de afuera e integrarla en su planeación estratégica y operaciones para realizar nuevos productos¹⁸.

Método

Los conceptos teóricos y analíticos que se abordan en la presenta investigación, se fundamentan en el contexto de la propuesta teórica de capacidad de absorción que se presentan en las Pymes locales en Sonora, México. La capacidad de absorción y su relación con las cadenas globales de valor. El tamaño de muestra se determinó a partir del universo de las 672 Pymes que cumplían con las características y criterio de selección establecidos. Se determinó que la proporción “p” para fines de estimación de una variable en toda empresa no difiera por más de una precisión del 7 por ciento. Una vez fijada la precisión, se seleccionó un nivel de confianza del 95 por ciento, se estimó un tamaño de muestra óptimo de 115 empresas y se estableció una distribución proporcional al tamaño por representatividad; la actividad económica y ubicación geográfica. Así, el tamaño de muestra para cada una de las actividades propuestas estuvo en función del marco muestral de referencia establecido.

¹⁷ P. Lane; B. Koka y S. Pathak, A thematic analysis and critical assessment of absorptive capacity research, Academy of Management Proceeding (New York: Academy of Management, 2002).

¹⁸ A. Petrou, “Open innovation’s Strategic Business Value (SBV) context: Arm Model Conceptualisation”, International of Organizational Innovation Vol: 7 num 4 (2015): 17-30.

El diseño metodológico de la investigación está basada en los enfoques de capacidad de absorción. La incursión de EMN en el estado de Sonora imponen nuevas reglas de competitividad de las Pymes locales cuando quieren integrarse a la CVG, específicamente se les exigen una serie de requerimientos sobre su capacidad financiera e infraestructura productiva que les permiten satisfacer la demanda de mercados nacionales e internacionales, es decir cumplir con los requisitos de proveeduría que les exigen las grandes firmas¹⁹.

Esta escala mide la capacidad de absorción de la empresa Pyme, básicamente se compone de dos dimensiones; empresa alumno y empresa maestro, cada una de ellas se construye a partir de ítem relacionados con las características que se pretenden medir, en la figura 1 se presenta de forma esquemática cómo se construyó la escala de medición de este indicador.

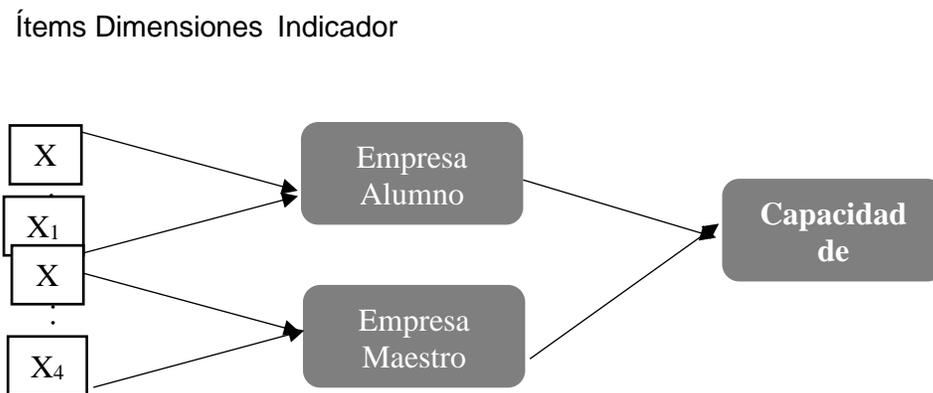


Figura 1
Estructura de medición de capacidad de absorción

Desarrollo de la escala de medición de la Empresa Alumno

La empresa alumno es la organización clasificada como Pyme y además de ser el sujeto bajo estudio que nos compete, debe contar con las capacidades básicas necesarias para la absorción de conocimiento y de ésta manera beneficiarse del conocimiento obtenido mediante el intercambio comercial con EMN, por lo general la Pyme no está bien consolidada y estructurada, pero puede desarrollar la habilidad de aprendizaje a través de sus clientes para mejorar sus procesos y productos, en algunas ocasiones la causa puede ser presiones del mismo cliente y por lo general las CVG está a la vanguardia en cuanto a conocimientos y tecnología, además compite con otras empresas extranjeras con características similares, de forma directa o indirecta es necesario influir en sus proveedores, en ocasiones propicia las condiciones y mecanismos para que en la misma Pyme que funge como proveedor desarrolle procesos innovadores internos mediante alguna certificación o requerimiento de reducción de costo por mencionar algún ejemplo.

¹⁹ Á. Bracamonte y O. F. Contreras, “Redes globales de producción...”; O-Contreras, J-Olea, “Proveedores Locales de empresas globales: la micro-pequeña y mediana industria en Sonora”, Serie Avances de Investigación, El Colegio de Sonora (2006): 1-29 y J. Olea, Las capacidades de absorción del conocimiento como ventaja competitiva...

En ésta dimensión los ítems necesarios que miden las características para que exista absorción de conocimiento de la empresa Pyme son los siguientes:

1.- *Años de experiencia*: Mide los años de experiencia que tiene las empresas con el producto o servicio que participa en el mercado trata de medir la trayectoria tecnológica con la que puede contar la Pyme.

2.- *Distribución de Personal*: Mide si existen personal exclusivo para los procesos de innovación, como el departamento de I+D o de vinculación con otros actores sociales mide de forma directa la importancia que le da la empresa a la innovación.

3.- *Porcentaje de rotación de personal*: Mide de manera directa el conocimiento acumulado del personal que labora en la empresa, si la rotación de personal es alta influye en la capacidad de absorción de conocimiento de manera negativa, el conocimiento del personal en los procesos se puede ver limitado, es necesario que se conozca profundamente el proceso para poder proponer cambios sustanciales en él y así impactar en forma positiva en la capacidad de innovación dentro de la empresa.

4.- *Porcentaje de estudios del personal*: Mide el nivel de estudios formales con que cuenta el personal, es más fácil la absorción de conocimiento a nivel empresa si el personal está familiarizado con los procesos de enseñanza-aprendizaje, ya que influye en captación del nuevo conocimiento, sin importar la fuente de información (interna o externa) e influye directamente en la capacidad de innovación.

5.- *Características de la dirección*: Mide el nivel de preparación y características de educación formal del principal tomador de decisiones además de medir la interacción con los procesos de enseñanza-aprendizaje, así como su experiencia profesional debido a que sus decisiones influyen directamente en la expansión o contracción en cuanto al desarrollo de innovación se refiere (3 ítems).

6.- *de la tecnología*: Mide el nivel y grado de actualización en sus procesos entre más nueva sea la tecnología utilizada, puede más fácil adaptarse a procesos innovadores debido a que hay antecedentes culturales en cuanto a los cambios, por lo general el obtener nuevas tecnologías van acompañados de capacitación para el uso de la misma (2 ítems).

7.- *Contratación de especialistas externos a la empresa en la toma de decisiones*: Mide el nivel de asociación y la capacidad de relacionarse con agentes externos a la empresa (no son clientes), pueden proponer mejoras e innovaciones a los productos y procesos también se puede considerar como un indicador del mecanismo de vinculación con los que cuenta la Pyme.

Desarrollo de la escala de medición de la Empresa Maestro

Las empresas Maestro o EMN son empresas que son clientes de las Pymes y pueden realizar una derrama de conocimiento y tecnología (directa o indirectamente), por su parte las Pymes deben cumplir con las diferentes requerimientos (calidad, precio y servicio) de las EMN y pueden considerarse capacidades básicas iniciales para poder innovar dentro de la Pyme, ya que existen diferentes presiones de la competencia en las Pymes del mismo giro por captar éste tipo de clientes, ya que es una forma indirecta de medir la competitividad de la Pyme, en ocasiones las EMN (empresa Maestro) pueden exigir ciertas condiciones o configuraciones de estructura conceptual o física de la Pyme para poder ser su proveedor y convertirse en socios estratégicos es decir insertarlos de manera directa en la CVG.

Las características de la empresa maestro, podemos obtener un bosquejo del grado de interacción de tipo comercial y social entre clientes y proveedores y cómo influyen en las capacidades de innovación.

Es ideal que la empresa Maestro sea una EMN debido a que ya tiene definido políticas, procesos y estructura que deben de cumplir los proveedores a fin de satisfacer los requerimientos de los clientes.

La dimensión empresa maestro se intenta caracterizar la competitividad y la confianza entre cliente-proveedor y se define en cuatro ítems:

1.- *Porcentaje de ventas en el extranjero*: Es el porcentaje de ventas en el extranjero a partir de sus ventas totales.

2.- *Porcentaje de clientes nacionales y trasnacionales*: Es el porcentaje de clientes tanto nacionales y transnacionales mide de forma directa la competitividad de su producto y/o servicios además de sus capacidades logísticas y administrativas en cuanto a colocación de productos a grandes distancias.

3.- *Nivel de confianza en los procesos de aprendizaje*: Mide el nivel de confianza en sus procesos de aprendizaje para compartir y transferir el conocimiento entre la ETN y Pyme necesarios para presentar propuestas de innovación.

4.- *Nivel de confianza en las innovaciones cliente-proveedor*: Mide el nivel de confianza en las innovaciones de los proveedores (Pymes) que tiene con los clientes (ETN) mide de manera indirecta el respaldo que te dan tus clientes hacia las innovaciones

Resultados

En la tabla 1, se muestra que 47.41% tienen una capacidad de absorción intermedia pero se presenta una correlación positiva con la condición de proveeduría, ésta va incrementando conforme aumenta el índice de capacidad de absorción. Además, es importante señalar que las empresas no proveedoras las proporciones son muy similares al índice de capacidad de absorción.

Capacidad de absorción	No Proveedora de ETN	Proveedora de ETN	Total
Básico (0 - 0.32)	11.20%	7.75%	18.95%
Intermedio (0.33 - 0.65)	37.06%	10.34%	47.40%
Avanzado (0.66 - 1)	18.02%	15.51%	33.53%

Tabla 1
Dimensión de capacidad de absorción y la proveeduría hacia una ETN

A continuación, se presenta la figura 2 donde se puede observar que el valor más observado es el intermedio para la capacidad de absorción, pero el valor va incremento conforme aumenta la característica de proveeduría de EMN.

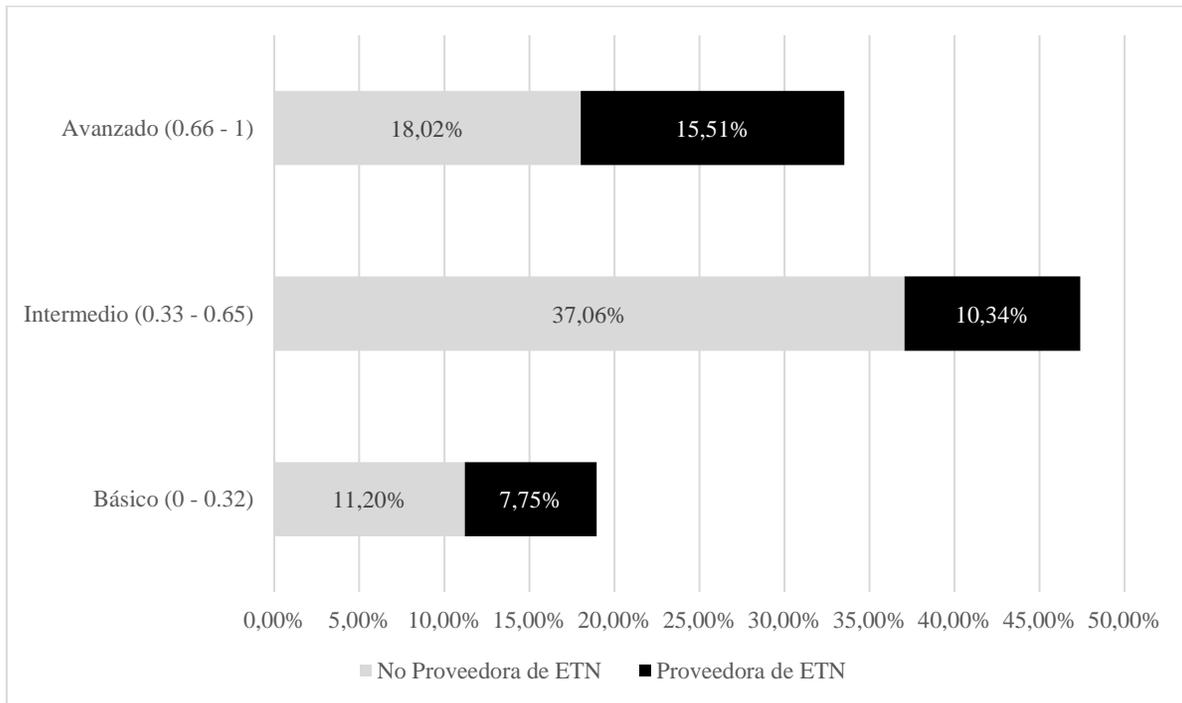


Figura 1
Dimensión de capacidad de absorción

Análisis y contraste de la capacidad de absorción de Pymes proveedoras y no proveedoras de empresas multinacionales

El propósito de este apartado es comprobar si existe una diferencia significativa de las capacidades de absorción entre las pymes proveedoras de EMN de aquellas que no lo son, el concepto teórico abordado es la relación empresa alumno-maestro presentado en el capítulo anterior.

Los cálculos se realizan para las capacidades de absorción de las Pymes y se contrastan sus medias (μ) en función de si son proveedoras o no proveedoras de EMN y las estimaciones para evaluar la hipótesis se realizaron con ayuda del paquete estadístico SPSS V.22, se presentan para su análisis los estadísticos que permiten evaluar la diferencia entre el par de medias de las poblaciones bajo estudio, los cuadros de salida y las pruebas que dan muestra de cumplir con los supuestos que exige el modelo de prueba t para muestras independientes, se muestran en la tabla 3.

En la tabla 2 se muestran los estadísticos de la capacidad de absorción de las Pymes proveedoras y no proveedoras de ETN, en las primeras columnas se establece la variable bajo estudio y si las pymes cuentan o no con clientes transnacionales, enseguida aparece el tamaño de muestra y las medias de referencia para cada una de las poblaciones de análisis; la capacidad de absorción promedio de las Pymes proveedoras de transnacionales ($\mu_p = 0.562$) y de las no proveedoras ($\mu_{np} = 0.456$), además de la desviación estándar y las medias del error correspondientes a cada una de las poblaciones de referencia. Las medias estimadas parecen tener diferencias, sin embargo, es necesario comprobar si la discrepancia es significativa para poder concluir con un valor de alfa determinado ($\alpha = 5\%$).

Clientes Transnacionales		N	Media	Desviación estándar	Media de error estándar
Capacidad de Absorción	Si	39	0.562	0.248	0.040
	No	77	0.456	0.221	0.025

Tabla 2
Estadística de la capacidad de absorción de Pymes proveedoras y no proveedoras de empresas transnacionales

Para el contraste de las hipótesis de que las capacidades de absorción de las pymes son diferentes cuando son o no proveedoras de una ETN, la expresión estadística de las pruebas de hipótesis serían:

$$H_0: \mu_p = \mu_{np} \quad \text{versus} \quad H_1: \mu_p \neq \mu_{np}$$

Se debe en primer lugar, establecer el criterio de homocedasticidad de las varianzas (suponer varianzas iguales o distintas) en ambas poblaciones, para ello se utiliza la prueba de Levene²⁰ de la calidad de varianzas (segunda y tercer columna de la tabla 26), donde podemos observar un valor de $F = 1.655$ y una significancia asociada de 0.201, este último valor es mayor que 0.05, por lo que se deben considerar que las varianzas son iguales.

Cuando se asumen varianzas iguales se debe interpretar solo la fila de los datos donde se hace referencia a que se asumen varianzas iguales (el paquete calcula ambos casos para que el investigador elija bajo la significancia estadística que desee), en este caso, se observa el estadístico $t = 2.338$ con su nivel de significancia bilateral de 0.021 (valor que informa sobre el grado de compatibilidad entre la hipótesis de igualdad y la diferencia de las medias de la capacidad de absorción), este valor indica que existe suficiente evidencia estadística que no me permite aceptar la hipótesis nula (dado que 0.021 no es mayor a 0.05), así que debemos interpretar que la diferencia en las capacidades de absorción promedio de las Pymes proveedoras y no proveedoras son distintas (véase tabla 3).

Al asumir que el promedio de las capacidades entre las pymes proveedoras y no proveedoras son distintas, se debe interpretar el intervalo de confianza de la diferencia de las medias (últimas dos columnas de la tabla 3), para este caso se reporta un límite inferior de 0.016 y el límite superior de 0.196, como ambos son positivos, indica que la primera población de referencia (Pymes proveedoras de ETN) posee en promedio mayores capacidades de absorción que las pymes no proveedoras.

²⁰ La prueba de Levene nos permite probar la hipótesis de igualdad de varianzas de una variable, si la significancia asociada al estadístico es > 0.05 se deben suponer varianzas iguales, si es < 0.05 suponerlas distintas, M. Aguayo y E. Loya, "Como hacer una regresión Logística binaria "paso a paso" (II): análisis multivariante. Sevilla Consultado el 17 de octubre de 2019 en: http://www.fabis.org/html/archivos/docuweb/regresion_logistica_2r.pdf y F. Baron y F. Tellez, "Regresión Múltiple" Redalyc (2010): 35-50.

Capacidad de Absorción	Prueba de Levene de calidad de varianzas		prueba t para la igualdad de medias						
	F	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	Diferencia de error estándar	95% de intervalo de confianza de la diferencia	
								Inferior	Superior
Se asumen varianzas iguales	1.655	0.201	2.338	114	0.021	0.106	0.045	0.016	0.196
No se asumen varianzas iguales			2.251	69.1	0.028	0.106	0.047	0.012	0.200

Tabla 3
Capacidad de absorción de Pymes proveedoras y no proveedoras de empresas transnacionales

En resumen, los estadísticos permiten suponer que se cuenta con la suficiente evidencia estadística para inferir que la capacidad de absorción promedio de las Pymes proveedoras (insertadas en una CVG), es superior a las que no lo son, muestra de ello es la ausencia del valor cero en el intervalo de confianza ($0.016 \leq \mu_p - \mu_{np} \leq 0.196$) = 95%, que permite concluir que las Pymes que operan dentro de una CVG, poseen en promedio una capacidad de absorción superior en relación con aquellas que no lo hacen.

Conclusiones y Recomendaciones

La globalización ha venido a modificar las reglas de competitividad de los mercados las Pymes deben de utilizar a las EMN como trampolines para competir en mercados globalizados, el aprendizaje y captación de conocimiento son la nueva moneda de valor en la economía mundial, pero solo si las Pymes tienen la capacidad de absorción de conocimiento e integrarlo a sus competencias claves. El modelo propuesto está basado en la corrientes teóricas de capacidad de absorción, en el enfoque de cadena de valor global, dando como resultado una competitividad superior de aquellas Pymes que cumplen con ciertas características o condiciones llegando a formar parte del producto final de las GCV.

El procedimiento de la prueba t para muestras independientes permitió comprobar que la capacidad de absorción de las Pymes locales es mayor cuando son proveedoras de EMN que cuando no lo son. Los resultados permiten comprobar con la suficiente evidencia estadística que la capacidad de absorción se presenta en Pymes locales, pero mayor cuando existen relaciones de proveeduría con una EMN.

Las ETN juegan un rol sumamente importante en cuanto al desarrollo de innovación tecnológica, son una parte fundamental del sistema regional de innovación y ofrecen un enfoque holístico a las Pymes, principalmente por la división geográfica de su producción y la influencia en el desarrollo de proveedores locales acarrea beneficios en competitividad para aquellas Pymes que pueden ampliar sus operaciones.

Referencia

Altenburg, T. Linkages and spill-overs between transnational corporations and small and medium-sized enterprises in developing countries: Opportunities and policies. Berlin: German Development institute. 2000.

Ampudia, L. y Defuentes, C. La industria de maquinados industriales en Queretaro y Ciudad Juárez. En G. Dutrenit (coord.). Sistemas regionales de innovación: un espacio para el desarrollo de las Pymes: el caso de la industria de maquinados industriales. 2009.

Blömstorm, M. y Kokko, A. The Economics of Foreign Direct Incentives. Working paper 168, Bundesbank – Conference. Estocolmo, Suecia. 2003.

Bracamonte, Á. y Contreras, O. F. “Redes globales de producción y proveedores locales: los empresarios sonorenses frente a la expansión de la industria automotriz”. Estudios Fronterizos, Vol: 9 num 18 (2008): 161-194.

Cohen, W. M. y Levinthal, D. A. “Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation”. Administrative Science Quarterly, num 35 (1990): 128-152.

Contreras, O. El eslabón perdido: pequeñas empresas tecnológicas en las cadenas de valor del TLCAN en El TLCAN 20 años después. Ciudad de México: Marta Tawil (Coordinadora) El Colegio de México. 2016.

Contreras, O. e Isirdia, P. “Local Institutions, Local Networks and the Upgrading Challenge. Mobilizing Regional Assets to Supply the Global Auto”. International Journal of Automotive Technology and Management, Vol; 10 num 2 (2010).

Dunning, J. H. & Lundan, S. M. Multinational enterprises and the global economy. CIUDAD: Edward Elgar Publishing. 2008.

Dutrénit, G. y Defuentes, C. Abordajes teóricos sobre derrama de conocimiento y capacidades de absorción. Sistemas Regionales de innovación: Un espacio para el desarrollo de las PYMES. El caso de la industria de maquinados industriales. Ciudad de México: UAM/Textual SA México. 2009.

Escribano, A.; Fosfuri, A. y Tribo, J. Managing Knowledge Spillovers: The Impact of Absorptive Capacity on Innovation Performance, Working Paper, December, Universidad Carlos III de Madrid, Department of Business Economics. Porto: 32e Conférence de l'Association européenne de la recherche sur l'industrie et l'économie. 2005.

Flores, R. Capacidades Tecnológicas y productivas en Sonora ¿Condiciones suficientes para conformar un sistema regional de innovación? VIII Congreso Nacional y IV Internacional de la Red de Investigación y Docencia sobre Innovación Tecnológica. 2007.

Gereffi, G. The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks. Commodity chains and global capitalism. Praeger Publishers. 1994.

Görg, H. y Greenaway, D. Foreign Direct Investment and Intra-Industry Spillovers: A Review of the Literature. Research Paper 2001/37. Geneva: 2001.

Lane, P. y Lubatkin, M. "Relative absorptive capacity and inter-organizational learning". Strategic Management Journal num 19 (1998): 461-477.

Lane, P.; Koka, B. y Pathak, S. A thematic analysis and critical assessment of absorptive capacity research, Academy of Management Proceeding. New York: Academy of Management. 2002.

Olea, J. Las capacidades de absorción del conocimiento como ventaja competitiva para la inserción a las cadenas globales de valor: las PYMES de tecnologías de información y metalmecánica en Sonora, México (Tesis Doctoral). Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla. Puebla: México. 2014.

Olea-Miranda, J.; Contreras, F. y Barcelo-Valenzuela, M. Las capacidades de absorción del conocimiento como ventajas competitivas para la inserción de pymes en cadenas globales de valor. Estudios Gerenciales. Santiago de Cali: Universidad ICESI. 2016.

Petrou, A. "Open innovation's Strategic Business Value (SBV) context: Arm Model Conceptualisation". International Journal of Organizational Innovation, United Kingdom. Vol: 17 num 4 (2015): 17-30.

UNCTAD. Transtacional Corporatiions (TNC). Consultado el 17 de Julio de 2017. 2017 en: [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx)

UNCTAD. Aumento de la competitividad de las Pymes mediante los vínculos con las ETN, Junta de comercio y desarrollo comisión de la empresa, la facilitación de la actividad empresarial y el desarrollo reunión de expertos en las relaciones entre las Pymes y las ETN para consolidar la competitividad de las Pymes Noviembre 2000. 2000.

Zahra, S. & George, G. "Absorptive capacity: a review, reconceptualization, and extension". Academy of Management Review Vol: 27 num 2 (2002): 185-203.

CUADERNOS DE SOFÍA EDITORIAL

Las opiniones, análisis y conclusiones del autor son de su responsabilidad y no necesariamente reflejan el pensamiento de la **Revista Inclusiones**.

La reproducción parcial y/o total de este artículo debe hacerse con permiso de **Revista Inclusiones**.