

- Romero Gil, Juan Manuel (2001), *La minería en el Noroeste de México: utopía y realidad, 1850-1910*, México, Plaza y Valdés-Unison.
- Romero Ibarra, María Eugenia (2003), "La historia empresarial", *Historia Mexicana*, vol. LII, núm. 3 (2007), enero-marzo, pp. 805-830.
- _____ (2003), "Panorama general del desarrollo de la historia empresarial en México", *Boletín Oficial del Instituto Nacional de Antropología e Historia*, núm. 72, octubre-diciembre.
- Trujillo Bolio, Mario A. (2000), *Empresariado y manufactura textil en la Ciudad de México y su periferia. Siglo XIX*, México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- _____ y José Mario Contreras Valdez, eds. (2003), *Formación empresarial, Fomento industrial y compañías agrícolas en México del siglo XIX*, México, CIESAS.
- Uribe Salas, José Alfredo (2003), *Empresarios del metal amarillo en México, 1890-1938*, México, Centro de Estudios Internacionales-UAM-I (Cuadernos de Historia Empresarial).
- Valerio Ulloa, Sergio M. (2002), *Empresarios extranjeros en Guadalajara durante el Porfiriato*, Guadalajara, Jalisco. Universidad de Guadalajara.

IV

El estudio de los grupos económicos en México: orígenes y perspectivas

Jorge Basave Kunhardt¹

Presentación

Para los economistas, el estudio de los grupos empresariales² en México comenzó a cobrar relevancia durante los años setenta del siglo XX. Con antelación a esa década solamente dos obras importantes se habían escrito sobre el tema y se trataba de trabajos con vocación histórica que volvían los ojos hacia el Porfiriato para encontrar ahí, en los rudimentos de la industrialización del país, el origen de los monopolios que ochenta años después se habían convertido en grupos de empresas integradas.

Entre otras cuestiones, aquellos trabajos pioneros permitieron confirmar que, al igual que en otros casos de evolución de un capitalismo tardío, las empresas industriales que le dieron dinamismo habían nacido monopolísticas.

Tuvo que presentarse una coyuntura histórica muy particular para provocar el interés de la disciplina económica hacia el tema de los grupos y su relación con la economía nacional.

¹ Director e investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

² Denominamos como grupos (o consorcios) empresariales a los conjuntos de empresas integradas horizontal y/o verticalmente, que operan bajo un control centralizado con base en relaciones de propiedad y que tienen un carácter oligopólico o monopolístico en uno o más de los sectores económicos en los que tienen presencia.

Desde los años cuarenta el país presentaba un crecimiento prácticamente sostenido que le permitió recuperar el incipiente proceso de industrialización que se había interrumpido durante el periodo revolucionario. Esto provocó la ampliación de un sector empresarial mediano y pequeño y la consolidación de un sector de gran empresa, tanto nacional como extranjera.

Pero fue hasta los años setenta cuando se volvió evidente el efecto que ejercía en la estructura económica nacional el poder monopólico y financiero de varios de estos grupos, lo cual llamó la atención de los académicos en general y de los economistas en particular.

Y lo que sucedió es que, durante ese periodo, tuvo lugar un proceso de centralización de capital de proporciones muy importantes que se correspondían con la intersección entre la fase más alta de auge del ciclo económico largo que provenía de la posguerra y el inicio de su fase descendente.

Otro acontecimiento importante, aunque de distinta naturaleza, contribuyó también al surgimiento de nuevos trabajos sobre el tema en los años setenta. Me refiero a la difusión en nuestro país por editoriales extranjeras (principalmente españolas) de las teorías sobre la competencia imperfecta y sobre los procesos de concentración de capital, que influyeron en la reflexión académica y propiciaron los estudios sobre la estructura industrial mexicana y sobre los grupos empresariales.

Aquellas fueron el sustento teórico y metodológico del tema, lo mismo en México que en el resto de América Latina. Trabajos, todos ellos, que se convirtieron en paradigmáticos para quienes nos iniciamos en el estudio de los grupos empresariales.

Efectué estas consideraciones debido a que uno de los propósitos de este trabajo es exponer cuál ha sido la relación entre los análisis académicos sobre los grupos empresariales en México (originalmente sobre "la gran empresa") y sus referentes económicos objetivos desde sus inicios hasta nuestros días. Se trata de rastrear el vínculo entre economía real y producción intelectual, limitándonos a la que se realiza desde la perspectiva de la ciencia económica.

Proceder de esta forma nos conducirá necesariamente al segundo objetivo del trabajo, que consiste en hacer referencia a las transformaciones actuales de la economía internacional (o si se quiere: del capitalismo global) y a los principales agentes del cambio: las empresas. Esto, a fin de destacar aquellos nuevos enfoques teóricos que en mi opinión contribuyen a su interpretación y en los que podemos encontrar las bases metodológicas para estudiar el caso de los grupos empresariales mexicanos. Debo, sin embargo, dejar claro que no se trata de teorías acabadas, pero sí de aportaciones relevantes desde una perspectiva multidisciplinaria en la cual la economía tiene un papel central.

El hilo conductor de la exposición será el proceso de acumulación del gran capital a partir del surgimiento y consolidación del capitalismo industrial en México. Debo advertir que no pretendo presentar (ni estaría en condiciones de hacerlo) un trabajo exhaustivo sobre todos los factores económicos y sociales involucrados en dicho proceso ni podría abarcar a todos aquellos autores que han investigado a la gran empresa, mismos que seguramente rebasan a los citados en este texto.

Intento exclusivamente reconocer y distinguir entre los procesos económicos que van siendo superados históricamente y aquellos que los remplazan y que por tanto, para su interpretación, nos exigen la consideración de nuevas variables y de nuevas interrelaciones entre ellas. Es decir, identificar la forma como interactúan las transformaciones económicas con el proceso de conocimiento. Pretendo, sobre todo, ver hacia adelante en el marco de las actuales transformaciones económicas internacionales y las que corresponden al caso mexicano.

Si consideramos al conjunto de los estudios sobre empresas, éstos han tenido diferentes puntos de partida teóricos y disciplinarios que abarcan la aproximación sociológica o política (que incluye el estudio de los empresarios y las organizaciones empresariales), la de la administración, la económica, y más recientemente la cultural.

Me limitaré, como fue señalado, a los trabajos interesados en los procesos económicos y en la vinculación de los grupos empresariales (principalmente los industriales) con la economía nacional. Al referirme al sector de gran capital supongo competencia imperfecta, acceso diferenciado a la información, concentración de capacidades tecnológicas y procesos de innovación tecnológica y organizativa que provocan cambios en las condiciones de producción y de competencia empresariales, por lo que no tomaré en consideración los trabajos con sustentos neoclásicos.

La estructura de exposición tiene como guía una periodización, de carácter amplio, sobre el desarrollo del gran capital en México: *a)* su origen y consolidación oligopólica; *b)* la conformación de grupos empresariales integrados, y *c)* su proceso de internacionalización en el marco de la globalización.

Monopolio e industrialización

Las dos obras pioneras en las que aparecen las grandes empresas como objeto específico de estudio (Cossío Villegas, 1955; Ceceña, 1963 y 1976) descubrieron en el Porfiriato el origen monopólico de los que, entonces, se contaban entre los principales grupos industriales en México. Podemos considerarlos como los primeros

estudios económico-políticos sobre el gran capital en México y sobre el dominio del capital extranjero en las ramas más dinámicas de la economía. La primera obra con un carácter netamente histórico-económico y la segunda con una intención más analítica (y crítica) sobre las condiciones económicas del presente.

El extenso trabajo coordinado por Cossío Villegas tiene el objetivo de destacar las bases económicas del proceso de modernización del país y de la consolidación del sistema capitalista en el territorio nacional. Por su parte, la obra de Ceceña constituye un análisis crítico hacia el dominio del capital extranjero en los sectores más dinámicos de la economía de aquella época (minería, ferrocarriles, banca) y sus consecuencias posteriores. En los años sesenta, cuando se publicó este trabajo, el tema era más que pertinente debido a la nueva oleada de inversión transnacional que había venido a México, primero durante los años veinte y treinta, y posteriormente a partir de la posguerra, cuando el capital estadounidense experimentó un potente proceso de expansión más allá de sus fronteras (Cordero y Santín, 1983:57-61).

El análisis económico en ambas obras estaba por consiguiente centrado en el proceso de acumulación de capital y en el papel que desempeñaban las empresas, principalmente las mayores, en la reproducción del capital en escala nacional. Por esta razón, además de las empresas manufactureras fueron las ferrocarrileras, las mineras y las financieras las que constituyeron el objeto de estudio de los trabajos.

En cuanto a las empresas industriales, resultaba de gran interés analizar su capacidad (escalas) de producción y, en cuanto a los bancos, estudiar la forma en que se expandieron a medida que se ampliaba la circulación de mercancías provocada por el primer despliegue de modernización capitalista en el país.

Los volúmenes de capital fundacional, los grados en que controlaban sus respectivos mercados, la relación entre ramas económicas y, por supuesto, el origen en la propiedad del capital debido a la apabullante presencia del capital extranjero en la economía, se convirtieron en los ejes del análisis económico.

Estas temáticas se mantendrían en el centro de la atención una vez que fue superada la coyuntura revolucionaria, que se reestructuró el sistema financiero mexicano (incluida la creación del banco central) y que se recuperaron con creces los niveles de inversión, en los que tuvo prominencia la extranjera y apareció, como parte de una estrategia de desarrollo, la pública.

Desde los inicios de nuestra industrialización el perfil de la vinculación de México con el exterior estuvo caracterizado por tres actividades: las inversiones extranjeras directas en sectores claves como las industrias automotriz, eléctrica y química; las exportaciones de hidrocarburos, productos agrícolas y minerales, estos últimos sujetos a fluctuaciones pronunciadas en la economía internacional, y las importaciones

de maquinaria, equipo industrial y otros insumos no producidos internamente. Todo en el esquema que caracterizó a los países en desarrollo de mediados del siglo xx.

Un cuarto factor de vinculación ha sido, por supuesto, la deuda externa, que se encuentra por sí misma fuera de nuestro objeto de estudio, aunque, como se verá más adelante, de forma indirecta afectó poderosamente el desempeño de los grupos empresariales en la década de los setenta.

La concentración industrial y las empresas

Entre 1940 y los años setenta las grandes empresas de capital nacional y el conjunto de transnacionales que se instalaron en México orientaron su producción al mercado interno aprovechando el modelo protegido de sustitución de importaciones. Este amplio periodo se caracterizó por dar paso a la creación de la infraestructura industrial mexicana, en la que participó de manera fundamental la inversión pública. Pero la prolongación del modelo derivaría en su agotamiento en términos de productividad, a lo cual contribuyó precisamente la desvinculación de la economía mexicana (su aislamiento relativo) con los cambios que se comenzaron a propiciar las transformaciones de la economía mundial durante los años setenta y ochenta.

Pero entretanto, debido a la propia naturaleza del capital que tiende a su concentración, pero acentuado por el modelo protegido vigente, los niveles de concentración en todos los sectores de la economía nacional crecieron desmedidamente. Debido pues a esta gran dinámica de crecimiento real de la economía mexicana, de los altos índices de inversión y empleo y del activo papel que en el proceso tenían las grandes empresas comenzaron a proliferar los estudios económicos sobre el tema empresarial durante los años setenta, mismo que se amplió y diversificó una década más tarde.

Aquellos se abocaron, independientemente de su orientación teórica, cada vez más hacia el análisis de la estructura industrial del país y de los niveles de concentración en sus diferentes ramas (Solís, 1970; Reynolds, 1973; Cordero, 1977; Gollás, 1979; Rivera y Gómez, 1980; Jacobs, 1981; Jacobs y Peres, 1982; Hernández Laos, 1985; Cordero y Santín, 1983).

Debido a la dependencia del capital extranjero para cubrir las necesidades de expansión empresarial en sectores claves para el crecimiento de la economía, la propiedad del capital, como indicamos, fue también un objeto de estudio de gran interés. Ya en los años setenta se publicaron obras específicas sobre el tema para el caso mexicano (Sepúlveda y Chumacero, 1973; Fajnzylber y Martínez, 1976). Lo mismo

sucedió respecto a los fenómenos de concentración de capital (Ceceña, 1976; Hansen, 1978).

Durante este periodo de estudio del gran capital en México predominaron los análisis sobre los sectores y las ramas económicas. En una economía cerrada y monopólica, los problemas sobre lo que hoy conocemos como la competitividad empresarial, es decir los análisis comparativos con el exterior, no eran prioritarios. Solamente en el de los trabajos históricos se realizaron estudios de caso, es decir sobre empresas específicas.

Sin embargo, debido a que entre 1940 y 1973 se habían fundado un conjunto de grandes empresas privadas en los sectores más dinámicos de la economía (Cordeiro y Satín, 1983: 124-140) el análisis sobre cuáles eran esas empresas, cuál era su actividad principal y cuál su tamaño, comenzó a representar un tema prioritario. Empero, en un principio se trató básicamente de un recuento ordenado de empresas.³ El peso compartido de los capitales privado y público sobre los diversos sectores económicos y la política estatal de compensación de la inversión privada se habían convertido también en objetos de estudio prioritario.⁴

La inversión pública directa se convirtió en un pilar estratégico de la política económica del Estado. Las empresas y grupos resultantes fueron prácticamente todos oligopólicos o netamente monopólicos (Pemex, CFE, Ferrocarriles Nacionales, Guanos y Fertilizantes). El papel complementario de la producción monopólica del Estado radicó en la posibilidad de subsidiar la producción privada, por la vía de los precios. Para esto el Estado creó también la Conasupo, que garantizaba el abasto de productos agrícolas básicos y la regulación de sus precios.

Para 1975 la presencia del Estado en la industria manufacturera ya representaba más de 9% de la producción y más de 7% del empleo (Peres, 1982: 117). Incluso el tamaño medio de los establecimientos de la industria estatal (aun excluyendo los productos derivados del petróleo) era muy superior al tamaño medio de la industria mexicana no petrolera. Además del sector de derivados del petróleo cuyo grado de concentración era cercano a 100%, en más de dos tercios del resto era superior a 51% (Peres, 1982: 123).

³ Por su parte la coyuntura social y política en el país en los años setenta, en la cual las agrupaciones empresariales cobraron fuerza y participaron más activamente en la política mexicana, condujo a nuevos estudios empresariales de corte sociológico (Labastida, 1986; Luna, 1992).

⁴ Las décadas anteriores, desde los cuarenta hasta los sesenta la economía había presentado un crecimiento sostenido, con altos niveles de inversión y de empleo con salarios reales crecientes y una permanente ampliación de la infraestructura industrial con la participación directa del Estado.

Pero aun cuando el crecimiento de la economía nacional hasta ese momento auguraba perspectivas halagüeñas, persistía un cuestionamiento a la viabilidad y a la equidad del modelo: su evidente monopolización de los sectores económicos de mayor dinamismo y las consecuencias futuras de este modelo de crecimiento para el país. Esto llevó a los economistas a apoyarse en diversos referentes teóricos. Entre ellos figuraban los trabajos sobre organización industrial (Sylos Labini, 1962; Bain, 1963; Caves, 1971; Knickerbocker, 1973) que sustentaban la existencia de competencia imperfecta polemizando con la teoría neoclásica. De ahí surgieron obras que analizaron datos empresariales para el caso mexicano a nivel agregado por ramas (Jacobs, 1981: 23-34; Casar *et al.*, 1990: 99-175) y obras interesadas en el análisis de la productividad (Valenzuela, 1984; Hernández Laos, 1985). Todas ellas de gran importancia para la profundización en el conocimiento de la estructura real de la economía mexicana. Sus postulados fundamentarían obras posteriores relativas a los grupos empresariales.

Por otra parte, esta importancia de la participación directa del Estado a la que nos estamos refiriendo, de naturaleza económica y política desde el gobierno de Lázaro Cárdenas, condujo al surgimiento de otra destacada corriente interpretativa durante los años setenta que recurrió al análisis del gran capital para probar sus tesis: la interpretación sobre la vigencia del "capitalismo monopolista de Estado", derivada de una posición teórica leninista (Carrión y Aguilar, 1972; Aguilar, 1979; revista *Estrategia*).

Grupos integrados

Con la consolidación de la calidad monopólica de los grupos empresariales en México y con la plétora de capital dinero que en la forma de crédito se ofertó internacionalmente desde finales de los años cincuenta, fluyendo en grandes cantidades hacia México durante los sesenta y setenta, aquéllos desplegaron sus capacidades financieras para comenzar a operar como grupos de capital financiero.

Esto era resultado de la enorme capacidad de acumulación de capital y de acceso a dinero ajeno, en la forma de crédito internacional, con que contaron estas grandes empresas. Esto trajo como resultado una coyuntura de centralización de capital en gran escala desde finales de los años sesenta que, aproximadamente una década después, debido a la magnitud del fenómeno y a las evidencias del poder de mercado que adquirieron estos grupos, llamó el interés de los economistas. Las fusiones y adquisiciones hostiles que representó el desplazamiento de la competencia por parte de

las mayores empresas se convirtió entonces en el tema prioritario de estudio relativo al gran capital.

A principios de los ochenta un sector de la academia buscó en los teóricos clásicos del capital financiero (Hobson, Hilferding, Lenin, Bujarin) los sustentos necesarios para abordar el estudio de grupos empresariales que habían alcanzado en México un poder económico inusitado (Basave, 1983; Basave y Morera, 1986; Garrido, 1988). Éste se hacía patente por su capacidad de centralización de capital y diversificación hacia diversas esferas económicas del país, incluidas las finanzas. El modelo clásico de inversión accionaria en la industria y el comercio por parte de la banca nacional, que se llevó a cabo durante los años setenta justificó la utilización del instrumental teórico de los clásicos del capital financiero para interpretar la evolución de los grupos mexicanos.⁵

Por su parte, los estudios de los estructuralistas franceses (Palloix, 1977; Aglietta, 1979), entre otros, ahondaron en el análisis del capital financiero internacional y aportaron elementos para las investigaciones sobre el caso mexicano. Se observaron modelos diferenciados por región, tipo de economía, origen del capital, etc. Así, en el modelo japonés, donde el centro de comando se ubicaba en las empresas comerciales, se diferenció del alemán, en donde el poder accionario y de decisión se centralizaba en los bancos, o el estadounidense, que impedía, debido a regulaciones específicas, que los bancos poseyeran acciones industriales.

Como afirmamos, el fenómeno más característico de la presencia del capital financiero es el proceso de centralización de capital. Mediante su estudio se comenzó a detectar en la economía mexicana la presencia y el poder de grupos económicos que dominaban ramas enteras de la producción, el comercio y la banca, y además estaban en pleno proceso de expansión (Garrido, 1988, 1989; Basave, 1990, 1996).

La metodología en la que se basaron varios de estos análisis llevó a centrar el interés no sólo en las empresas sino también en los empresarios como una manera de identificar la concentración de riqueza en pocas manos. Igualmente el análisis de los directorios y los consejos de administración de las empresas y los grupos fueron cruzados con propósitos similares.

⁵ Sin embargo, en algunos autores se trató de una interpretación original que ampliaba, flexibilizando, el concepto clásico del capital financiero (Basave y Morera, 1986; Basave, 1996:19-39). Otros autores, en cambio, realizarían una interpretación basada en la ortodoxia leninista, llevándolos al extremo de encontrar un pleno dominio del capital financiero en México desde finales del siglo XIX (Castañeda, 1982: 70-115).

El proceso de centralización de capital

Históricamente, la centralización de capital tiende a agudizarse en las fases descendentes del ciclo económico y en las primeras etapas de la recuperación. Se produce entonces una reestructuración del capital con base en la destrucción del mismo en ciertas esferas y en la absorción de los más debilitados durante las crisis por los más fuertes, aquellos que resistieron mejor.

En México se pueden detectar durante estos años dos amplias etapas de despliegue de la centralización. La primera de 1974 a 1982 y la segunda entre 1985 e inicios de los años noventa. Posteriormente los grupos más dinámicos emprenderían un proceso de centralización de carácter internacional, a partir de 1994, en el área latinoamericana más próxima, y también en el sur de Estados Unidos.

De hecho se produjo una centralización diferenciada: una industrial (1974-1979) y una bancaria (1974-1982). En el primer caso se trató de una estrategia de integración vertical y horizontal. Además se produjo una diversificación desmedida que llevaría a graves problemas financieros a los grupos empresariales más grandes del país y a un proceso incipiente de asociación con el capital extranjero y de inversión extranjera directa (IED).

Entre las dos etapas aludidas (la de los setenta y la que se inició en 1985) se produjo un proceso de reposicionamiento de capitales que operó como mediador de la segunda ola centralizadora. El estudio de las asociaciones entre capitales y capitalistas durante ese periodo permitió descifrar las estrategias del capital para defenderse de la nacionalización de la banca en 1982 y de la crisis en la que entró el país en esos mismos años. Sobrevino un proceso en el cual capitales de base bancaria y de base industrial se asociaron en estructuras de capital financiero que les permitieron desplegar estrategias de acumulación en un periodo de caída de la rentabilidad industrial. La inversión tuvo durante los siguientes seis años un carácter netamente financiero (Basave, 1996: 67-163; Garrido, 1988), mismo que explica que los grupos financieros que habían caído en quiebra técnica se repusieran y salieran fortalecidos. Igualmente los banqueros expropiados surgieron a fines de la década con una capacidad financiera inusitada.

El interés del análisis económico se centró entonces en la capacidad del capital privado (y público) de operar como grupos de capital financiero, de controlar las esferas de producción y de circulación, de contar con la flexibilidad necesaria para mover su capital continuamente entre ambas esferas y de realizar enormes inversiones financieras que los llevan a dominar este sector económico. Este tipo de estudios condujo al estudio paralelo de las experiencias en otros países, especialmente los desarrollados, como una metodología para entender el caso mexicano.

Dada la coyuntura, el interés en los grupos empresariales se centró entonces en las casas de bolsa y en la utilización de recursos en la bolsa de valores. Las casas de bolsa fueron el sector estratégico para centralizaciones posteriores. Lo mismo puede decirse de los recursos extraordinarios obtenidos por los grupos no bancarios derivados del plan de rescate mediante el Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (Ficorca) y de su inversión en el mercado de dinero nacional y la especulación (Basave, 1996: 99-205).

En consecuencia, para comprender la recomposición de capital en México a fines de los años ochenta e inicios de los noventa que posibilitó la posterior etapa expansiva internacional de los grupos fue indispensable analizar el proceso de centralización de capital. Éste tuvo su origen en políticas de Estado: en el giro privatizador de la política económica en México. Así, el análisis pasó por el tipo de empresas privatizadas y sus compradores. Y podemos diferenciar dos etapas.

La primera se ubica entre 1985 y noviembre de 1990. Ésta no presentó las dimensiones de 1974-1982, debido a que los grupos invirtieron gran parte de sus recursos en el mercado de valores. Sin embargo tuvo una importancia cualitativa mayor ya que el proceso de integración de varios grupos dio inicio. Otra vertiente de centralización fueron las privatizaciones. Y otra más fue por decreto: se trató de la centralización del sector bancario y financiero, del cual era propietario el Estado.

La segunda etapa, de diciembre de 1990 en adelante se diferencia de la anterior por el valor de las empresas que incluye y por la calidad estratégica de las empresas adquiridas.

Aquí se formaron los activos de grupos como Carso, y todos los grandes bancos de México. También sobrevino la compra de significativas participaciones de capital extranjero (Basave, 1996: 193).

El resultado de este intenso proceso de centralización de capital y de recuperación de los grupos empresariales, en el marco de la necesidad económica de reorientar el modelo mexicano y de la voluntad política para llevarlo a cabo, condujo a un cambio de rumbo de los grupos empresariales hacia los mercados externos.

La expansión internacional de los grupos empresariales mexicanos

Desde la segunda mitad de los años ochenta el modelo mexicano se modificó, preparándose además para la formalización del tratado comercial con Estados Unidos y Canadá. Para los grupos empresariales, emprender estrategias expansivas hacia el exterior paralelamente a consolidar su posición oligopólica en el mercado interno se

convirtió, en el marco de la apertura económica, en una estrategia de inserción en la globalización, aunque también de sobrevivencia.

El tema central de análisis sobre los grupos se centró en la IED y en su dinámica exportadora. Sin embargo, para analizarlas se presentaba un problema: los trabajos teóricos clásicos sobre la IED (Caves, Vernon, Buckley y Casson, Dunning), que habían estudiado exhaustivamente la naturaleza y los procesos de expansión de las transnacionales de Estados Unidos, no podían aplicarse mecánicamente al análisis de los casos de IED por países en desarrollo.

Surgieron entonces interpretaciones propias para América Latina (Peres, 1993; CEPAL, 1996 y 1998; Mortimore, 1995; Pozas, 1997 y 2000; Garrido y Peres, 1998; Basave, 2000 y 2002). Además se recuperaron para realizar estudios comparativos con autores que habían identificado la primera oleada de inversiones sur-sur (Lall, 1983; Wells, 1983; Katz, 1983; Vilella, 1983; Díaz-Alejandro, 1977).

Para ese entonces la economía mundial y las formas de competencia entre las empresas por los mercados internacionales se estaba transformando de manera vertiginosa. Las formas de organización e integración empresarial ya no eran las mismas.

Dichas transformaciones se debieron a la profunda crisis del sistema de producción capitalista que tuvo sus primeras manifestaciones a fines de los años sesenta en que las tasas de rentabilidad decayeron notablemente.⁶

Se produjeron varios fenómenos económicos que prefiguraron lo que ha sido la transformación de las formas de producción internacionales: Las modificaciones profundas en la organización de las empresas transnacionales que acompañaron a la revolución tecnológica que comenzó a prefigurarse a fines de los años setenta; la globalización financiera y la multiplicación y diversificación de los instrumentos financieros; el derrumbe del socialismo estatista y el agotamiento de los modelos proteccionistas en los países en desarrollo. Todo ha conducido a cambios trascendentes en las empresas como objeto de estudio de la economía y nos lleva también a modificar la forma de analizar a las empresas.

El agotamiento del sistema fordista, la rigidez en la organización empresarial (Omán, 1994) y el agotamiento de las innovaciones llevaron a una crisis de producción y rentabilidad que afectó a las economías de todos tamaños y niveles de desarrollo. Sin embargo, los primeros signos de cambio se manifestaron en el conjunto de países agrupados alrededor de la economía japonesa que no sólo no resintió los

⁶ Esto había traído consigo una reorientación de capitales desde la industria hacia el sistema financiero internacional, alimentando el recién creado mercado de euromonedas, lo que se volcaría hacia un conjunto de países en desarrollo, pero que años después originaría la crisis de deuda externa en estos países, y agravaría la crisis del sistema internacional.

efectos de la crisis de los años setenta e inicios de los ochenta sino que se convirtió, entonces, en el puntal de la economía mundial. En los países en desarrollo la crisis se presentó doblemente grave al quedar estas economías con grandes deudas internacionales y con un déficit de experiencia en la competencia internacional debido a décadas de proteccionismo.

Principal agente de las nuevas formas de producción mundial

La respuesta del capital a la caída de productividad debida al agotamiento del sistema de producción fordista tuvo diversas expresiones. En el ámbito de la producción, las dos más importantes fueron por una parte el cambio de su sustento tecnológico que en términos generales conocemos como la revolución informática (Dabat, 2002: 44-47) y la reorganización de las empresas integradas en redes y encadenamientos productivos en escala mundial (Gereffi, 2002: 94-98; Rivera, 2002: 327-333).

Las empresas transnacionales de los países desarrollados fueron las primeras en llevar a cabo estos cambios que se iniciaron durante los años ochenta. Inicialmente complejizando sus formas de integración vertical (UNCTAD, 1993) e introduciendo las computadoras, hasta lograr una diseminación global de sus procesos productivos y una verdadera revolución en el procesamiento de datos y las comunicaciones. Con base en dichas transformaciones y aprovechando sus condiciones geoeconómicas particulares, las naciones desarrolladas llevaron a cabo alianzas con estados nacionales de su región y estrategias de apoyo a la expansión y consolidación de sus propias empresas, con lo que se inició la formación de bloques económicos y la feroz competencia por la conquista de los mercados internacionales (Reich, 1993).

A su vez, el agotamiento de los modelos protegidos en los países en desarrollo y sus propias medidas de transformación, que incluyeron procesos graduales (violentos en algunos casos) de apertura económica, abrieron las posibilidades para la expansión de mercados en escala global. A esto debemos sumar la apertura de las naciones del bloque socialista después del derrumbe económico y político del socialismo real.

Con relación a nuestro objeto de estudio, ya en los años noventa, surgió un fenómeno relativamente novedoso en escala internacional que consiste en la participación creciente de empresas de países en desarrollo en los encadenamientos productivos

globales que constituyen la nueva forma de producción mundial?⁷ (Basave, 2000; 243-283).

El conjunto de acontecimientos señalados, especialmente la configuración tendencial hacia nuevas formas de producción en escala internacional,⁸ ha modificado radicalmente la forma de abordar los estudios de las empresas. Para explicarla comenzaremos por plantear cuales son los aspectos más importantes de las transformaciones económicas internacionales en curso que enmarcan a los análisis empresariales, que constituyen en sí mismos debates teóricos y retos de comprobación empírica de gran envergadura e importancia.

Partiendo desde lo más general, podemos afirmar que actualmente se debaten dos cuestiones muy importantes relativas a la economía internacional: la primera se refiere a si el fenómeno de la globalización contiene elementos nuevos, transformadores del sistema de producción capitalista, o si se trata solamente de una nueva forma de expresión de procesos añejos, que algunos autores sitúan en la segunda posguerra y otros incluso desde los orígenes del capitalismo. La segunda es de carácter fáctico, aunque tiene importantísimas implicaciones teóricas y de análisis prospectivo. Se refiere a si ha dado comienzo un nuevo ciclo largo de expansión económica en escala mundial, tipo Kondratieff.

Nos interesa, para los propósitos de este trabajo, la primera de ellas que, en el terreno del sistema en su conjunto, nos plantea el reto científico de averiguar si hay las bases para suponer que se está desarrollando un nuevo sistema de organización de la producción en escala mundial, en donde las empresas son sus principales agentes. La segunda cuestión que planteamos, aunque no se abordará en este trabajo por rebasar sus objetivos, está estrechamente ligada a la anterior e implica que, de ser verdad aquella, se habrían puesto las bases precisamente para posibilitar un nuevo ciclo de crecimiento del capitalismo en escala mundial. Cualquier estrategia nacional de crecimiento y desarrollo, y por ende cualquier estrategia empresarial, debería tomar seriamente en consideración este hecho.

Partimos entonces de que, cuando nos aproximamos a la producción internacional, tenemos sin duda que mirar hacia las empresas, especialmente a las transnacionales.

⁷ En sentido estricto no se trata de un acontecimiento económico nuevo debido a que durante la década de los setenta del siglo XX se produjo una primera oleada de inversiones extranjeras directas provenientes de algunos países en desarrollo (Lall, 1983; Wells, 1983). Lo novedoso consiste en las condiciones de globalización actuales y en las inversiones sur-norte que se producen.

⁸ Al igual que en otros ámbitos económicos y sociales, estas nuevas formas de producción conviven con las formas precedentes, cuya fuerza inercial es todavía importante, propiciando contradicciones y retrocesos en una tendencia que no termina aún de imponerse.

Pero debido a las transformaciones internacionales a las que hemos hecho referencia aquellas empresas con las que las transnacionales están o potencialmente pueden estar encadenadas han pasado a formar parte de nuestro objeto de estudio. Incluidas las empresas o los grupos empresariales que de forma directa se han convertido o pueden convertirse en transnacionales, teniendo como base un país en desarrollo, lo que hace dos décadas parecía imposible.

Tenemos actualmente empresas de todos tamaños y orígenes, ubicadas por todo el planeta que forman las redes empresariales o cadenas productivas internacionales. Derivado de lo anterior, surge también un tema de primordial importancia: la relación entre los procesos de expansión de estas empresas y su repercusión en las economías nacionales en que tienen su base. Esto es un nuevo fenómeno. Para entender la producción de las grandes transnacionales no podemos estudiarlas aisladas de aquellas que constituyen sus redes y encadenamientos. Para entender la producción internacional no basta el estudio de las transnacionales. Y para entender las posibilidades de inserción global de cualquier país no podemos dejar de lado las dos observaciones anteriores.

Por otra parte los análisis por industria cobran especial importancia debido a los efectos de arrastre de las nuevas formas de producción. Ser el eje de comando de la cadena o formar parte de una cadena tiene implicaciones diferentes, igual que la ubicación geográfica del eje (Basave, 2002: 447-457).

En términos teóricos generales estamos ante el problema clásico de la naturaleza del capital y sus capacidades para reproducirse. Pero al mismo tiempo es una problemática diferente debido a que las formas de vinculación entre los actores económicos participantes es novedosa, al igual que los espacios geográficos que participan en la generación del valor final de los productos. En este último sentido el tema espacial se abre paso y recupera su importancia (a veces olvidada) para el análisis económico (Gereffi, 1996; Vázquez Barquero, 2002: 136-147).

De entrada, la perspectiva con que nos aproximamos al análisis de los grupos empresariales es diferente: supone siempre el ámbito internacional y presupone una problemática espacial. Implica no solamente al grupo empresarial en cuestión sino a un conjunto de industrias relacionadas debido a que la competencia se sustenta en cadenas productivas y redes empresariales.

Debe considerarse, por una parte, el proceso productivo globalizado y por otra los procesos de distribución del ingreso resultante, en términos de la ganancia de los capitales participantes y de los salarios (Kaplinski, 2000: 19-30). De nuevo el asunto es global y regional y de interés local. Las empresas que ejercen el comando (*governance*) de las cadenas son un objeto de estudio (Grannoveter, 1994: 453-454), e

igualmente los diversos tipos de comando, dependiendo de los sectores económicos (Gereffi, 2001).

Los diversos enfoques teóricos que se aproximan a esta problemática tienden a considerar inseparables a los análisis económicos de los sociales e históricos. De igual forma el problema de la generación de valor se considera estrechamente ligado al de su distribución.

Los procesos de encadenamiento traen consigo el problema de la generación de valor y de las empresas que dominan las cadenas. Igualmente los determinantes para apropiarse de valor (Gereffi habla de *upgrading* para las maquiladoras, por ejemplo), y autores que intentan medir esta distribución (Kaplinski). Medir la supervivencia de empresas pasa por este factor, que es un aspecto particular e importante de estudio en la nueva economía global.

Si a esto le sumamos los factores innovación y tecnología como motores del cambio, autores como Schumpeter y Marx cobran relevancia, especialmente en cuanto a su consideración sobre la naturaleza social de la reproducción del sistema y a la determinación mutua de los procesos involucrados. Es decir, como un todo orgánico.

De igual forma, la escuela institucionalista derivada de Veblen proporciona elementos teóricos y metodológicos fundamentales para entender las transformaciones en escala institucional que permiten el cambio económico.

Nuevos marcos analíticos surgidos con las transformaciones económicas

Los marcos analíticos relativos a las empresas y a las cadenas productivas (o de agregación de valor) (Porter, 1986; Gereffi, 1994, 1996) en las que participan en los ámbitos nacional o internacional, que se han desarrollado durante los últimos veinte años, intentan dar interpretaciones teóricas a las recientes transformaciones en el sector productivo mundial, para los cuales ya no resulta suficiente ningún marco teórico precedente. Con esto quiero afirmar el carácter innovador de dichos cambios.

El interés inicial sobre las cadenas de valor surgió del análisis de la competitividad de las empresas, es decir, de cómo se realizan las actividades de producción y comercialización de las empresas sobre las nuevas bases globales (Porter, 1986: 38), a diferencia de los tradicionales análisis de las ventajas comparativas que destacaban en dónde se realizaban las actividades.

Igualmente intentan dar respuesta a la necesidad de nuevas políticas y estrategias integrales de desarrollo económico para nuestros países que intenten simultáneamen-

te superar las propias carencias y la integración a la nueva economía mundial. Lo más interesante de estos nuevos marcos analíticos, todavía inacabados, es su carácter interdisciplinario y la diversidad de tradiciones teóricas de las que se desprenden.

A los trabajos sobre la globalización financiera, el único sector que parece estar plenamente globalizado, siguió el interés por los procesos de globalización productiva. Los agentes de ésta fueron las transnacionales, por lo que las nuevas formas de organización para la competencia internacional se volvieron importantes.

Los trabajos de Porter durante los años ochenta se volvieron imprescindibles. Empresa y proceso de globalización resultó un binomio indispensable para comprender los cambios.

Sus escritos sobre la competencia en industrias globales pusieron en el centro del análisis el concepto de cadenas de valor. Aunque Porter parte en sus análisis de las estrategias empresariales (en escala micro) tiene una visión más amplia que lo lleva a realizar análisis por industria. Su propuesta lleva a analizar las operaciones internacionales de las empresas competitivas como sistemas integrados.

No se trata de un concepto nuevo (Kaplinsky, 1998: 13, y 2000: 8-9), pero ahora se destaca de manera más amplia, como una verdadera estructura analítica para abordar la forma en que se estructura la competitividad empresarial en la globalización.

También los avances más recientes de las teorías sobre los sistemas económicos mundiales han realizado aportaciones a la nueva discusión: Wallerstein, por ejemplo, ha inferido nexos entre la formación de cadenas de mercancías específicas con los ciclos de evolución de la economía mundial. Pero el análisis más interesante de uno de sus recientes trabajos consiste en su referencia a la segmentación de la cadena en procesos cuyos confines son socialmente definidos y por consiguiente pueden ser redefinidos (Hopkins y Wallerstein, 1994: 18) alentando de esta forma la posibilidad de políticas nacionales con efecto en sus propias instituciones y empresas para fomentar el desarrollo en las nuevas condiciones productivas.

Por su parte, los recientes aportes de la economía institucional han permitido abordar las causas de las nuevas formas de competencia internacional. Retomando los postulados institucionalistas y evolucionistas de Veblen y Commons (primera mitad del siglo xx), actualmente autores como Hodgson (1994: 58-64) y los nuevos institucionalistas como Williamson (1994: 77-106), fundador de la teoría de los costos de transacción, le da relevancia a las instituciones en la toma de decisiones económicas.

La importancia de estos enfoques que se derivan de teorías añejas es que consideran que las empresas (al igual que los sindicatos, la cultura, etc.) modelan la actividad económica y se condicionan mutuamente. De esta forma, las condiciones

institucionales enraizadas en las condiciones culturales, geográficas, etc., de cada empresa condicionan su desempeño.

En esta misma escuela de pensamiento, el grupo *br ie* (Berkeley Roundtable on the International Economy) de la Universidad de California en Berkeley define a su vez a las redes como organizaciones transfronterizas de las relaciones intra y crecientemente interempresariales mediante las cuales las empresas controlan cadenas de producción enteras (Borris, 1997: 4-5).

Por último Gary Gereffi ha propuesto un marco analítico para el estudio de las cadenas globales de mercancías que nos abre un nuevo y amplio espectro de investigación sobre las empresas. Y adicionalmente sobre las posibilidades de industrialización de América Latina.

Las cadenas de Gereffi prevén cuatro dimensiones: una estructura de insumo producto; una territorialidad; una estructura de comando y un marco institucional (Gereffi y Korzeniewicz, 1994). De inmediato podemos apreciar su importancia para los trabajos de los economistas que acuden al uso de las técnicas de insumo producto y la revalorización de la importancia de la geografía económica y los problemas del espacio. De acuerdo con algunos análisis de este autor el éxito de Asia ha consistido en moverse gradualmente de la maquila hacia la exportación de productos más integrados y con mayor valor agregado, el llamado paquete completo. Esto permite abordar el análisis empresarial con enfoques novedosos y relacionarlo con políticas estatales industriales que inmediatamente podemos relacionar con el aprendizaje y la innovación.

Por último no debo dejar de mencionar que un aspecto muy importante de las aproximaciones al estudio de los grupos empresariales es que el concepto mismo de competitividad no se limita al desempeño de las empresas. El término tiene una dimensión institucional y nacional. La competitividad se aplica a las empresas y a los países, prevaleciendo una dependencia mutua (Esser, 1996; Kaplinski, 1998; Instituto Alemán de Desarrollo, 1994; Borris, 1997).

Conclusiones

Aun cuando en la última etapa del Porfiriato surgieron empresarios que mantuvieron intereses patrimoniales en más de una empresa, incluidas las más grandes de su época, a éstas no podemos considerarlas como un grupo empresarial en el sentido estricto. No existía una integración corporativa particular y todo parece indicar que tampoco se practicaba un control centralizado de los recursos financieros para manejarlos de acuerdo con una estrategia coyuntural o de largo plazo.

Probablemente lo más próximo a la operación como grupo eran las operaciones de apoyo crediticio que un banco canalizaba a empresas del mismo dueño. Es más conocida la existencia de grupos de empresarios que compartían la propiedad de distintas empresas y en ciertos casos, como el del "grupo de los científicos", compartían también altos puestos en el gobierno de Porfirio Díaz.

Pero un grupo empresarial, como lo entendemos en términos económicos modernos, significa estrategias de integración horizontal y vertical y control centralizado con base en una estrategia corporativa integral, aun cuando se trate de agrupamientos muy diversificados. Esta forma de integrarse comenzó a practicarse hasta los años sesenta del siglo xx, con contados casos excepcionales previos. De ahí en adelante en los sectores empresariales más dinámicos de la economía mexicana se encuentran grupos empresariales, tanto privados como públicos. Tal vez menos evidentes sean los casos de las empresas extranjeras debido a que los grupos a los que pertenecen se encuentran diseminados en otros países, especialmente en los de origen de su capital. Y fue precisamente hasta esos años, en que los grupos comenzaron a volverse notorios por su capacidad económica, cuando, como ya vimos, se volvieron objeto de estudio particular de la economía en México.

De entonces a la fecha el desarrollo económico y social del país ha recorrido diversas y muy diferenciadas etapas, en las que el comportamiento empresarial se ha distinguido por sus estrategias de acumulación, por sus resultados y su capacidad de reproducción, por su vinculación con las políticas de gobierno y por la naturaleza de sus vínculos con el exterior.

Igualmente, las corrientes teóricas para analizar a "la empresa" han sido diversas y algunas de ellas se han desarrollado a lo largo del tiempo, interiorizando los cambios que el sistema de producción capitalista ha experimentado y la participación que en ello han tenido las empresas y los grupos empresariales.

En este trabajo hemos intentado recorrer esos caminos para el caso mexicano. Y al final hemos pretendido apuntar, más que desarrollar; sugerir, más que afirmar, cuáles son algunas de las escuelas de pensamiento contemporáneas que están saliendo al paso al cúmulo de transformaciones económicas en escala global, en donde las empresas están desempeñando un papel determinante.

El que nuestro objeto de estudio sean los grupos empresariales mexicanos representa una dificultad adicional: por tratarse de empresas originarias de países en desarrollo, en donde las estrategias de integración global son novedosas y cambiantes, los referentes teóricos son escasos y las metodologías de análisis están apenas construyéndose.

Resulta además muy importante insistir en que el análisis de los grupos empresariales, hoy en día, no debe quedarse encerrado en sí mismo. Estos grupos se vinculan

cada vez más con el exterior y su desempeño se refleja de diversas maneras en la economía nacional como un todo. Es precisamente en este último sentido que su estudio cobra interés para el análisis económico.

Las estrategias de desarrollo económico de México deberán contar necesariamente con una correcta interpretación de la ubicación de estas empresas en la globalidad económica contemporánea y de la potencialidad que puedan representar para el crecimiento del país. Especialmente cuando el aprendizaje tecnológico, la innovación, la calificación de la fuerza de trabajo y la competitividad nacional dependen del desempeño de sus empresas.

Lo más importante respecto a los nuevos enfoques teóricos y metodológicos a los que nos hemos referido es que, en general, intentan construir una vinculación con el análisis de las políticas públicas aplicadas o aplicables para la promoción del desarrollo económico. Y esto tiene una poderosa razón de ser: no pasó mucho tiempo después de la aplicación de las recetas del Consenso de Washington para que los resultados negativos, o al menos insuficientes, en aquellos países en desarrollo que los aplicaron al pie de la letra mostraran sus serias limitaciones.

Las concepciones de un mismo camino para todos y de la nula intervención del Estado en el fomento económico han quedado atrás. En el seno de los propios organismos que promovieron el consenso surgieron quienes han reconsiderado sus posiciones, criticado los esquemas neoliberales y planteado desde hace tiempo la necesidad de impulsar el crecimiento y el desarrollo con estrategias que incluyen la acción del Estado (Rodrick, Williamson, Stiglitz). El ejemplo de los tigres asiáticos durante los años ochenta, y actualmente las experiencias de China e India, refuerzan estas posiciones.

Se desarrollan líneas de investigación con estudios de caso con la perspectiva de lograr la inclusión en los procesos de globalización con base en la vinculación estratégica del trinomio empresa-Estado-sector científico. Por otra parte, la perspectiva de los análisis evolucionista (Freeman y Pérez, 1988; Nelson y Winter, 1982) y de la economía del conocimiento recuperan lo mejor en términos teóricos de autores pasados y de las nuevas corrientes de pensamiento a fin de sustentar el entendimiento de las transformaciones sociales y económicas internacionales y las estrategias de desarrollo económico para nuestros países.

Se trata, no obstante, de teorías en proceso de construcción. Además, en el entorno económico y social actual conviven las nuevas tendencias con las inercias y los procesos productivos previos, por lo que entre las posibilidades inmediatas se encuentran incluso los retrocesos y las crisis cíclicas cortas. Como sabemos por experiencia histórica, el devenir económico no es lineal. Pero las nuevas fuerzas del

cambio introducen nuevos elementos y nuevas vinculaciones para el análisis del principal agente de las transformaciones en curso que son las empresas.

Bibliografía

- Aglietta, Michael (1979), *Regulación y crisis del capitalismo*, México, Siglo XXI.
- Aguilar, Alonso (1979), "Estado, bancos nacionales y capital monopolista", *Estrategia*, núm. 28, México.
- Bain, Joe S. (1963), *Organización industrial*, Barcelona, Ediciones Omega.
- Basave, Jorge (1983), "Capital financiero y expropiación bancaria en México", *Teoría y Política*, núm. 9, enero-marzo, México.
- _____ (1990), "La estrategia financiera del capital financiero en México", *Problemas del Desarrollo*, núm. 81, IIEC-UNAM, México.
- _____ (1996), *Los grupos de capital financiero en México, 1974-1995*, México, IIEC/El Caballito.
- _____ (2000), *Empresas mexicanas ante la globalización*, México, IIEC/M.A. Porrúa.
- _____ (2002), "Modalidades de integración internacional y perspectivas de expansión de empresas mexicanas", en Jorge Basave et al., *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, México, IIEC/Miguel Ángel Porrúa.
- _____ y Carlos Morera (1986), "El poder en la bolsa", *Brecha*, núm. 1, México.
- Borras, Michael (1997), "Left for Dead: Asian Production Networks and the Revival of U.S. Electronics", BRIE Working Paper, núm. 100, Berkeley, BRIE.
- Best, Michael (1990), *The New Competition*, California, Harvard University Press.
- Carrión, Jorge, y Alonso Aguilar (1972), *La burguesía, la oligarquía y el Estado*, México, Nuestro Tiempo.
- Casar et al. (1990), *La organización industrial en México*, México, Siglo XXI.
- Castañeda, Jorge (1982), *Los últimos capitalismos*, México, ERA.
- Caves, Richard (1971), "International Corporation: the Industrial Economics of Foreign Investment", *Economica*, vol. 38.
- Ceceña, José Luis (1963), "El capital monopolista y la economía en México", *Cuadernos Americanos*, México.
- _____ (1976), *México en la órbita imperial*, México, El Caballito.
- CEPAL (1996), *La inversión mexicana en el istmo centroamericano*, Santiago de Chile, ONU.
- _____ (1998), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, ONU.

- Cerrutti, Mario (1997), "Las compañías Industrial Jabonera de la Laguna. Comerciantes, agricultores e industriales en el norte de México, 1880-1925", en Carlos Marichal y Mario Cerrutti, *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, México, Universidad Autónoma de Nuevo León/FCE.
- Cordero, Salvador y Rafael Satín (1977), "Los grupos industriales: una nueva organización económica en México", *Cuadernos del CES*, núm. 23, México, Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México.
- _____ y Rafael Satín et al. (1983), *El poder empresarial en México*, México, Terra Nova.
- Cossío Villegas, Daniel (1955), *Historia moderna de México*, México, Hermes.
- Dabat, Alejandro (2002), "Globalización, capitalismo actual y nueva configuración espacial del mundo", en Jorge Basave et al., *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, México, IIEC/Miguel Ángel Porrúa.
- Díaz-Alejandro, Carlos (1977), "Foreign Direct Investment by Latin Americans", en Tamir Agmon y Charles Kindleberger, *Multinationals from Small Countries*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- Esser, Klaus et al. (1996), "Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política", en *Revista de la CEPAL*, núm. 59, Santiago de Chile.
- Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez T. (1976), *Las empresas transnacionales*, México, FCE.
- Freeman, Christopher y Carlota Pérez (1988), "Structural Crises of Adjustment: Business Cycles and Investment Behaviour", en G. Dosi et al. (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Pinter Publishers.
- Garrido, Celso (1988), "Relaciones de endeudamiento, grupos económicos y reestructuración capitalista en México", *Economía: Teoría y Práctica*, núm. 12, invierno, México, UAM.
- _____ (1989), "El nuevo patrón privatista, transnacionalizante y exportador para la acumulación de capital en México", *Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, núm. 28, México, UAM.
- _____ y Wilson Peres (1998), "El liderazgo de las grandes empresas industriales mexicanas", en Wilson Peres (coord.), *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, México, Siglo XXI/CEPAL.
- Gereffi, Gary (1994), "Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America", en Douglas Kinkaid y Alejandro Portes, *Comparative National Development*, Chapel Hill, The University of North Carolina Press.
- _____ (1996), "Global Commodity Chains: New Forms of Coordination and Control Among Nations and Firms in International Industries", en *Competition and Change*, vol. 4, Amsterdam, Harwood Academic Publishers.