



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

**I CONGRESO DE LA RED INTERNACIONAL DE INVESTIGADORES
EN COMPETITIVIDAD**

TITULO DE LA PONENCIA:

**“LA GLOBALIZACIÓN Y LAS EMPRESAS EXPORTADORAS MEXICANAS:
PROPUESTA DE UN MODELO DE ANÁLISIS DE RECURSOS Y CAPACIDADES
DIRECTIVAS”.**

ÁREA DE CONOCIMIENTO:

COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA GLOBALES DINÁMICAS.

TEMÁTICA:

LA GLOBALIZACIÓN Y LA EXPORTACION EN LAS MANUFACTURAS.

M. en C. FERNANDO VECINO ROMERO

UNIVERSIDAD DEL CARIBE.
fvecino@ucaribe.edu.mx; jboggio@ucaribe.edu.mx.

“La globalización y las empresas exportadoras mexicanas: propuesta de un modelo de análisis de recursos y capacidades directivas”.

RESUMEN

A partir de los efectos del proceso de globalización y la apertura de los mercados mundiales en los últimos años, determinadas empresas exportadoras mexicanas vienen registrando un comportamiento dinámico en los mercados externos, convirtiéndose en compañías competitivas y en muchos casos con prestigio internacional que han logrado insertarse y permanecer en mercados dinámicos y cada vez más competidos. La discusión teórica que abriga tanto el uso de los recursos como el referente teórico de las capacidades organizacionales es amplia y variada, para describir y explicar la relación entre recursos, capacidades directivas y la generación de ventajas competitivas. A partir de una primera revisión y discusión teórica de la Teoría de los Recursos, se presenta una propuesta que intenta detectar, valorar y explicar el peso de los recursos y las capacidades directivas en la creación de una ventaja competitiva en las empresas exportadoras mexicanas, tomando en cuenta su giro, ubicación y sector.

ABSTRACT

Since the globalization process and the opening of worldwide markets in the last years, specific Mexican exporting companies have been registering a dynamic behavior in foreign markets. Therefore, they are being competitive and in many cases they've reached international prestige. These companies have been able to introduce and maintain themselves within dynamic and increasingly competitive markets. The theoretical discussion that shelters both, the use of the resources and the regarding theoretical one of the organizational capabilities, is wide and varied to describe and to explain the relationship between resources, managing abilities and the generation of competitive advantages. Based on an initial review and a theoretical discussion of the Theory of Resources, a proposal that tries to detect, to valuate and to explain the weight of the resources and the directives abilities is given. The objective is to create a competitive advantage in Mexican exporting companies taking in consideration their business activities, location and sector

1. Contextualización y planteamiento del problema.

En la década de los noventa se produjeron importantes cambios en la estructura de nuestra economía: estabilización, desregulación, privatización de empresas públicas y mayor apertura comercial, fueron algunas de las políticas propuestas y aplicadas en esa época y prácticamente vigentes en algunos casos en la actualidad. Entre las distintas estrategias económicas utilizadas por algunos países latinoamericanos en esos años, destaca la promoción de la exportación de productos no tradicionales, apoyado en un modelo económico encaminado hacia el exterior, acompañado de una apertura gradual de la economía y el comercio que termino por dismantelar el modelo económico de sustitución de importaciones.

Babb (2003, p. 14) destaca que las tendencias y pautas económicas acordadas para la planeación de políticas en los países en vías de desarrollo formuladas y planteadas por el consenso de Washington,¹ prevalecía la liberalización del comercio, el fomento a la inversión extranjera directa, la privatización de las empresas estatales y la adopción de los derechos de propiedad privada.

A este marco se suma el proceso de globalización de la economía mundial como un fenómeno ampliamente estudiado, citado y referenciado que ha marcando las pautas y condiciones de competencias y permanencias de las empresas en los mercados internacionales, con diferentes realidades económicas, sociales, culturales y legales en cada país, pero con tendencias e influencias que han afectado por igual a varias naciones.

El auge del proceso de globalización y su intensificación en los actuales momentos, ha venido generando profundos cambios en los negocios, mercados, el comercio y las finanzas. Las tendencias y eventos económicos, políticos, sociales, culturales y tecnológicos entre otros, han afectado directa e indirectamente a las empresas, particularmente a su entorno y desempeño en los mercados que compiten, prácticamente creando y generando nuevas condiciones de competencias donde los precios, la calidad y la variedad de los productos generan ventajas competitivas en los mercados locales, nacionales e internacionales. Entre las principales condiciones destacan:

- Mercados internacionales dinámicos.
- Competencia marcada en impulsores de costos y empresas.

¹ El consenso de Washington son un conjunto de recomendaciones de política económica para países emergentes que respondían a los principios de gestión privada de los medios de producción, libertad de mercados, disciplina fiscal e inserción de las economías emergentes en el comercio mundial.

- Problemática en la propiedad intelectual
- Alta concentración de las exportaciones en pocas empresas.
- Casos y experiencias exitosas de empresas exportadoras mexicanas.
- Empresas y sectores que han perdido competitividad.

En el texto “*Porque no crece la economía Mexicana*” del Dr. Huerta González, señala que la apertura comercial, los tratados de libre comercio y las políticas de estabilización (sustentadas en la disciplina fiscal y la apreciación del tipo de cambio), han representado un factor que ponen en desventaja competitiva de la producción nacional, Huerta (2006, p.69-70).

El panorama y diagnóstico sobre la realidad mexicana y fundamentalmente sobre la situación de la economía, sus componentes competitivos y los factores que la limitan, la evolución y flujo de su comercio exterior y principales agregados macroeconomicos en definitiva se muestran poco alentadores, con criticas dirigidas al modelo económico y la reciente descenso de los indicadores de competitividad.

En el cuadro 1, se refleja el crecimiento del monto total de las exportaciones mexicanas en los últimos diez años que pasaron de USD 96,000,000,000 (noventa y seis mil millones de dólares americanos) en 1996 a USD 249,000,000,000 (Doscientos cuarenta y nueve mil millones de dólares americanos) en el 2006.²

Con respecto a los indicadores de la balanza comercial de México con el mundo sobresalen los siguientes aspectos:

- Aumento constante y significativo del intercambio comercial: De 1996 a 2006, el comercio total de México con el Mundo que paso de (185,472 Millones de dólares americanos) a (506,127 Millones de dólares americanos), lo que representa un incremento de 172% aproximadamente.
- Comportamiento irregular de la balanza comercial de México con el mundo, con tendencia al déficit comercial, lo que significa un incremento de las importaciones.
- De 1996 al 2006 las exportaciones totales se incrementaron en un 159% y las importaciones totales en un 187% aproximadamente.

² Es de hacer notar que las exportaciones crecieron progresivamente en todos los años al igual que las importaciones que crecieron a mayor ritmo, lo que ocasiono un comportamiento muy irregular en la balanza comercial, con una tendencia marcada hacia el déficit comercial.

Cuadro 1
Balanza Comercial de México con el Mundo.
(Valores en millones de dólares)

AÑOS	EXPORTACIÓN	IMPORTACIÓN	TOTAL	BALANZA
1996	96,003	89,469	185,472	6,535
1997	110,236	109,808	220,045	429
1998	117,539	125,373	242,912	-7,834
1999	136,361	141,975	278,336	-5,613
2000	166,120	174,458	340,578	-8,337
2001	158,780	168,396	327,176	-9,617
2002	161,045	168,679	329,725	-7,633
2003	164,766	170,546	335,312	-5,779
2004	187,998	196,810	384,808	-8,811
2005	214,233	221,819	436,052	-7,586
2006	249,997	256,130	506,127	-6,133

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México, (SIAVI, 2007).

Entre los principales productos no petroleros exportados por México, destaca una alta concentración de bienes que se incorporan al comercio intrafirma, así como partes y piezas del sector automotriz³.

Sin embargo, en los últimos años determinadas empresas exportadoras mexicanas vienen registrando un comportamiento dinámico en los mercados externos, convirtiéndose en compañías competitivas y en muchos casos con prestigio internacional que han logrado insertarse y permanecer en mercado dinámicos y cada vez más competidos. Las empresas exportadoras mexicanas, operan con condiciones económicas, (Tasa de cambio peso x Dólar) y de costos internos (Servicios, impuestos, energía, entre otros) que pueden afectar sus contexto de competitividad y como consecuencia deteriorar sus ventajas competitiva en los mercados internacionales.

³ Existe una alta concentración de los principales productos exportados por México que están relacionados con expresas filiales en el sector automotriz y sus partes y piezas, computo y sus partes y piezas, televisores, medicinas, productos de aseo personal, alimentos, entre otros.

En México existen diversos tipos de empresas clasificadas como Altamente Exportadoras (ALTEX),⁴ tomando en cuenta los criterios establecidos por las autoridades para este fin. Estas empresas exportadoras mexicanas de nivel mundial, han logrado penetrar en mercados muy competidos. La cerveza “Corona”, se vende exitosamente en ciudades europeas (Francia, España y Alemania). Otras empresas como Bimbo, Cementos Mexicanos, Fomento Empresarial Mexicano, (FEMSA), se identifican como empresas líderes en sus sectores en varios países de Latinoamérica.

Cuadro No. 2
Número de empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).
(Junio 2007)

REGION	NUMERO EMPRESAS ALTEX	PORCENTAJES
Noroeste	952	35,29%
Norte	407	15,09%
Noreste	88	3,26%
Centro-Occidente	419	15,53%
Centro-Este	678	25,13%
Sur	19	0,70%
Oriente	67	2,48%
Península de Yucatán	68	2,52%
TOTAL EMP ALTEX	2698	100%

Fuente: Secretaría de Economía (2007).

Como se puede observar en el cuadro 2, un monto significativo de las empresas ALTEX 53,64 % de las empresas altamente exportadora se encuentran en la región norte y 40,66% en el centro del país, lo que significa que el 94,30% se ubican del centro al norte del país, restando solamente el 5,8% en el sur, oriente y Península de Yucatán.

⁴ Son empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) aquellas personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones directas por un valor de dos millones de dólares o equivalentes al 40% de sus ventas totales, en el período de un año, así como, las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales.

Diversos estudios en la materia establecen posiciones divergentes acerca de las causas o bien factores que influyen exitosamente en la posición competitiva de las empresas exportadoras mexicanas. Autores como Mortimore y Bonifaz (2000, p.8), destacan el papel del gobierno como el principal promotor de estrategias de consolidación de sistemas regionales de producción integrada, con algunos casos exitosos como las industrias electrónica, automotriz y confecciones, creando prácticamente un país con dos realidades:

- i) En una parte, resalta la presencia de pocas empresas que han construido plataformas de exportación orientadas al mercado norteamericano que se caracterizan por ser modernas, eficientes y dinámicas;
- ii) Y en otro sector, que representa la mayoría de los negocios, compuesto por empresas menos eficientes y dinámicas.

En este sentido, las empresas exportadoras operan en mercados internacionales dinámicos, enfrentándose a una creciente competencia y rivalidad comercial. Estas organizaciones constantemente manejan recursos internos (recursos materiales, financieros, tecnológicos y humanos), necesarios para enfrentar los efectos y cambios del ambiente externo (mercado, competencia, marco legal, economía, medio ambiente, otros). Entre la diversidad de recursos internos que emplean las organizaciones, encontramos las estrategias y capacidades directivas, entendidas como un despliegue de acciones a través del diseño de planes, lineamientos y políticas, para buscar el éxito o bien, garantizar su perdurabilidad en determinados mercados, tomando en cuenta la rivalidad que imprime la competencia.

Las empresas exportadoras han empleado diversas técnicas y modelos, para tomar decisiones y dirigir sus organizaciones apoyados en las tendencias de los nuevos marcos teóricos y corrientes administrativas, como es el caso la economía organizacional o teoría de la firma, teoría de la estrategia, por citar algunos ejemplos.

La teoría revisada revela que la finalidad de las estrategias y capacidades directivas empleadas, están dirigidas a mantener un posicionamiento en un mercado, o bien sostener una diferenciación frente a la competencia que les permita perdurar más en el mercado.

No obstante, independientemente de las condiciones del entorno externo y los determinantes de la competitividad a nivel sistémico y sectorial, es preciso identificar los recursos estratégicos, así como, las competencias y capacidades directivas que despliegan estas empresas, las cuales, les permiten insertarse y permanecer en mercados externos con mayores índices de rivalidad, ya que la intensidad de la competencia alcanza cada vez más el interior de las fronteras, como efecto de la firma de tratados comerciales y productos de proceso de globalización.

La empresa cuenta con una colección de recursos estratégicos tangibles e intangibles los cuales son utilizados y mezclados entre sí, mediante el empleo de las capacidades directivas. De acuerdo con la teoría de los recursos, los activos tangibles e intangibles de la empresa son los elementos que determinan las ventajas competitivas planteadas por Day and Wensely (1988); y, Barney (1991).

Algunas de las características que han sido ampliamente estudiadas en este ámbito son el tamaño, la experiencia de la empresa y las características de la dirección, definida como las capacidades que reflejan habilidades para desempeñar las actividades básicas de la firma más eficientemente que los competidores Collis (1994, p. 145). Tomando en cuenta anteriormente expuesto, la interrogante principal que se pretende responder a lo largo de esta investigación será la siguiente:

¿Cuáles son los recursos estratégicos y como combinan las capacidades directivas las empresas exportadoras mexicanas que les permiten insertarse y permanecer en mercados internacionales dinámicos?.

Entre las preguntas de investigación que se plantean con el propósito de auxiliar el planteamiento general del problema enunciado son las siguientes:

- i) ¿En que medida los recursos permiten sustentar ventajas competitivas a las empresas exportadoras?;
- ii) ¿Son sensibles las competencias directivas de las empresas exportadoras a los cambios en tamaño, sector de actividad o región?;
- iii) ¿Existen patrones o tendencias particulares en las capacidades y estrategias que despliegan las empresas exportadoras mexicanas?.

Se busca detectar y valorar las capacidades directivas que se emplean en el manejo de recursos que permiten generar ventajas competitivas a las empresas exportadoras que les permiten insertarse y permanecer en mercados internacionales dinámicos.

2. Discusión teórica.

Para abordar el estudio de la competitividad, se pueden buscar sus orígenes en la teoría económica sobre la competencia y el proceso de evolución que ésta ha sufrido. De la discusión y el análisis sobre la competencia, se pasa a los planteamientos sobre la competitividad; esto surge a partir de los procesos de globalización de la economía posteriores a la Segunda Guerra Mundial y la emergencia de Alemania y Japón como potencias económicas mundiales, lo cual origina frecuentes debates y aportes teóricos hasta llegar a los niveles actuales de teorización respecto de la importancia de la competitividad en la actividad económica contemporánea de los territorios.

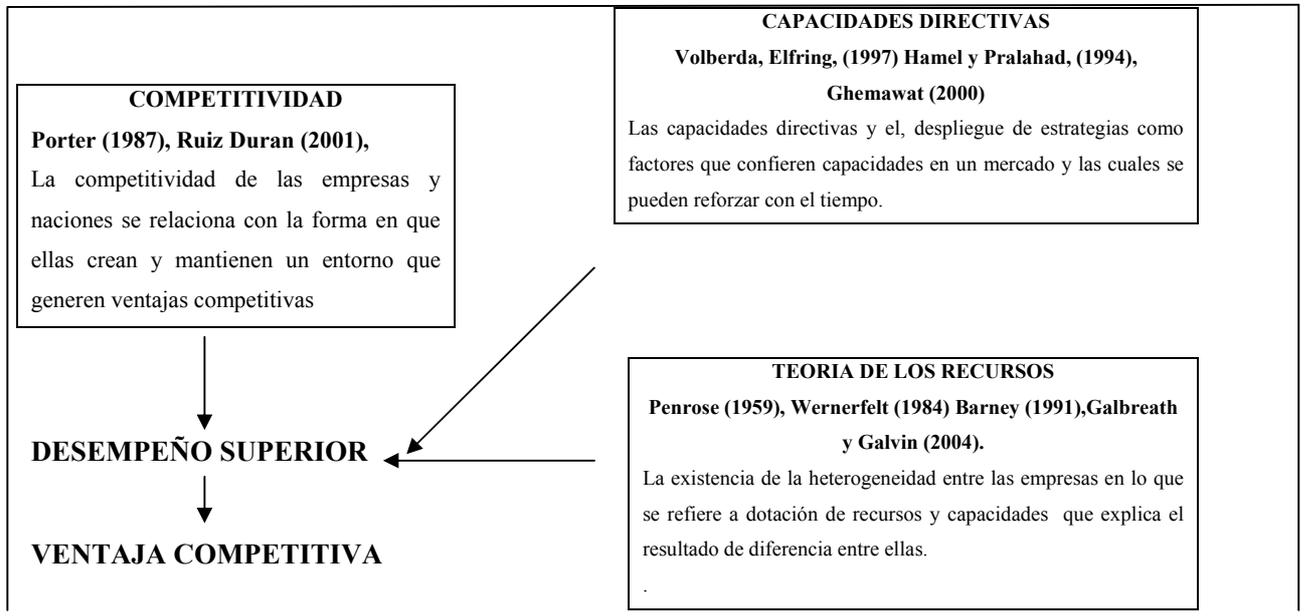
Aun cuando la competitividad será determinada en gran medida por la eficiencia de las empresas, las de carácter nacional tienen un papel fundamental en este proceso y requieren de elementos que faciliten la generación de un ambiente competitivo tales como: educación, apoyo a la investigación, legalización fiscal y del trabajo, infraestructura de transporte, energía y comunicación; estos son sólo algunos ejemplos de los elementos reconocidos como de vital importancia para elevar la competitividad.

En este sentido resalta la aportación de Porter (1987), destacando que la productividad y la competitividad son elementos de vital importancia en los ciclos de vida de las industrias no sólo en el ámbito regional y nacional sino también en el internacional; la forma como las empresas se acomodan y reacomoden a los nuevos retos del mercado mundial determinan su permanencia o desaparición.

El abordaje teórico de la competitividad se desarrolla en función a los atributos y factores determinantes que ofrecen un espacio económico para la empresa, y de igual forma, se puede estudiar en función al empleo y uso de los recursos estratégico de la empresa a través de las capacidades directivas o competencias estratégicas con que cuenta una firma.

A continuación se presenta la siguiente figura que ilustra el tratamiento teórico de la competitividad de las empresas exportadora a luz de la teoría consultada.

Figura 1
Enfoque teórico de la competitividad empresarial.

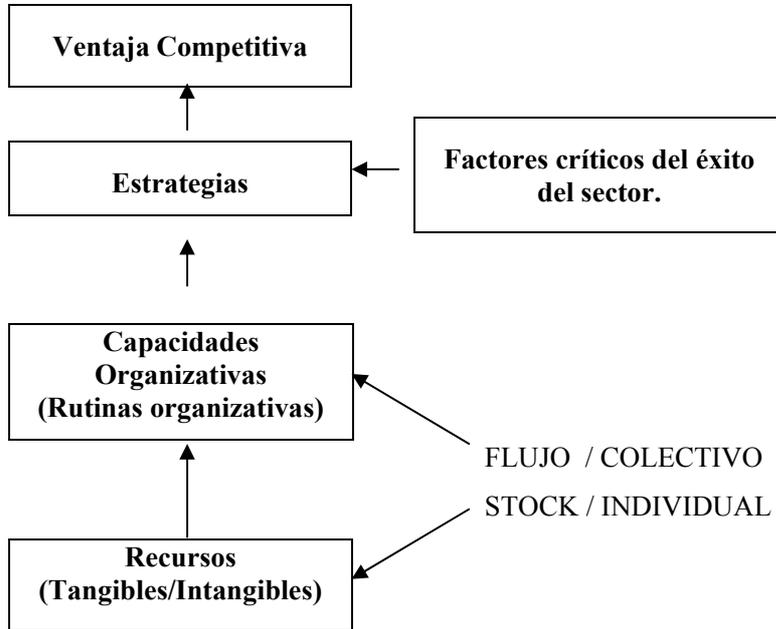


Fuente: Elaboración propia.

Por su parte Grant (1991, p.119) afirma que: “Mientras los recursos son la fuente de capacidades de una firma, las capacidades son la principal fuente de su ventaja competitiva”. Tomando en cuenta este razonamiento, las empresas exportadoras están vinculadas a nuevas formas de generación de valor y ventajas competitivas que están relacionadas con la combinación del uso y empleo de sus recursos estratégicos y capacidades directivas que le permite insertarse y permanecer en mercados dinámicos internacionales, aprovechando los factores y condicionantes que genera el entorno.

Asimismo Reid (1982), sostiene que las grandes empresas tienen menos restricciones en sus recursos financieros y humanos para exportar (Definidos por las ventas, activos, empleados, y personal directivo), lo cual, ésta mayor disponibilidad de recursos lleva a una mayor intensidad en las exportaciones. La discusión teórica que abriga tanto al uso de los recursos estratégicos como el referente teórico de las capacidades organizacionales es amplia y variada en las definiciones y conceptualizaciones de los términos que se emplean para describir y explicar las competencias estrategias de las empresas. La relación entre recursos, capacidades, estrategia y ventaja competitiva queda reflejada en la figura 2.

Figura 2
Recursos, capacidades y ventajas competitivas.



Fuente: Grantt (1996)

Para que los recursos de una empresa sean realmente útiles deben ser adecuadamente combinados y gestionados para generar una capacidad. Así, podemos considerar que una capacidad organizativa es la habilidad de una empresa para llevar a cabo una actividad concreta Grantt (1991).

Dentro de las corrientes del pensamiento económico que estudian la empresa como teoría, destaca Edith Penrose, con su obra *"The theory of the growth of the firm"*, publicada en 1957, la cual, es uno de los principales referentes históricos de la teoría de los recursos. En esta publicación, se aborda lo referente al crecimiento, función y naturaleza de la empresa industrial y que la misma, es una colección o bien, un conjunto único de recursos productivos que se distinguen por su relación en el empleo de recursos económicos con el fin producir y vender bienes, cuya acción es armonizada por una estructura administrativa dentro de la cual son llevados a cabo, Penrose (1962, p. 27-36).

Posteriormente, se presentaron diversas posturas teóricas, un cambio de énfasis de ver la ventaja competitiva como fundamentalmente determinada por factores ambientales, a un desempeño superior producto del uso y despliegue de los recursos, capacidades directivas y competencias estratégicas con que cuenta una organización, empresa y/o firma, las cuales, se clasifican en tangibles e intangibles, inimitables y raros, dando origen a la teoría de Visión Basada en Recursos (RBV, por sus siglas en inglés) que subraya que es el despliegue de recursos y capacidades organizacionales, únicos e idiosincrásicos, los que generan y sostienen un desempeño superior, postura teórica destacada por Rouse and Daellenbach (1999).

En la búsqueda de una definición de los recursos con que cuenta una empresa encontramos autores como Penrose (1957); Barney (1999); y, Camisón (2002) tomando del último la siguiente definición:

(...) “Tanto los activos tangibles (físicos y financieros) como los activos intangibles, con dos notas: a) susceptibles de protección legal, al poder ejercer la empresa sobre ellos derechos de propiedad y que pueden ser, entonces, propiedad o contables por la organización; b) que pueden funcionar de manera independiente a las personas e intervienen como factores en el proceso productivo”. Camisón (2002)

De acuerdo a Barney (1991), los “recursos de la empresa y la ventaja competitiva sostenida” producen un desempeño superior a partir de recursos (VEIN) siempre y cuando estos recursos reúnan las siguientes características:

- Valiosos (cuando ellos permiten a la empresa concebir o implementar estrategias que mejoren su eficiencia o eficacia).
- Escasos (los recursos empresariales valiosos que son poseídos por una gran cantidad de empresas competentes no pueden ser fuente de una ventaja competitiva o de una ventaja competitiva sostenible).
- Imperfecto Imitable (debido a una combinación de tres razones: condiciones históricas únicas, origen ambiguo, complejidad social).
- No Sustituible (no pueden haber otros recursos estratégicamente valiosos que sean en si mismos ni raros ni imitables).

Los recursos en las empresas pueden estar representados por una agrupación de factores individuales o grupales, tangibles e intangibles que empleados en los procesos administrativos, productivos y organizacionales dan origen a una relación de valor en las transacciones internas; y que sumado a una combinación de las capacidades directivas, puedan generar componentes esenciales que son susceptibles en transformarse en ventajas competitivas en un mercado dinámico.

Los recursos comprenden el aspecto estático e incluyen el stock de factores productivos que la empresa posee o controla. Así, se pueden distinguir diferentes tipos tales como financieros, físicos, humanos, organizativos y tecnológicos Grant (1991). En base a la revisión teórica llevada a cabo, se propone la siguiente clasificación de los recursos empresariales planteado en el cuadro 3.

Cuadro 3
Clasificación de los recursos empresariales.

Origen	Tipología	Composición	Utilización	Condición	Disponibilidad	Durabilidad
Propio	Físicos:	Tangibles	Intensiva	Escaso	Interno.	Temporal
Extraño	Naturales	Intangibles.	Extensiva.	Abundante.	Externo.	Permanente
Adquirido	No naturales		Básico.	Independiente	Inmediato.	Único.
Desarrollado.	Humanos.		Estratégico	(no controlado)	No inmediato.	Repetitivo.
	Tecnológicos			Dependiente		
	Financieros			(Controlables)		

Fuente: Elaboración propia.

En la clasificación de los recursos se tomó en cuenta la condición que guarda el recurso en el momento de su utilización, así como los distintos atributos que conforman en esencia un bien, tomando en cuenta que son recursos individuales y que no son producto de una mezcla entre otras categorías de productos. Esta clasificación se propone en función de los resultados obtenidos en la revisión de la teoría de los recursos y como marco referencial la Teoría de la Visión Basada en Recursos (VBR) de Barney (1991). Esta clasificación se irá perfeccionando a medida que se reduzcan o complementen los renglones propuestos.

La teoría de la Visión Basada en Recursos (RBV) asocia en gran parte el desempeño empresarial a los recursos intangibles, la asociación puede que no siempre sea una verdad empírica. Una explicación puede ser que la fortaleza de algunos recursos está en su combinación o su relación con otros recursos y por lo tanto, ningún recurso - intangible o de cualquier otro tipo - se convierte en lo más importantes del desempeño empresarial. Galbreath and Galvin (2004).

En cuanto a las capacidades directivas, están enfocadas al conocimiento organizacional que se almacenan en una organización, de forma que, al igual que ocurre con los individuos, la organización ante determinados estímulos actúa de forma automática Teece (1982).

Las capacidades directivas se pueden entender como un conjunto de rutinas que indican las tareas y acciones a efectuar y en la forma en que serán ejecutadas Nelson y Winter (1982). Las rutinas comprenden complejos patrones de interacción, entre las personas y entre éstas y los demás recursos Grant (1991), que se han formado lentamente como resultado del aprendizaje colectivo de la organización Prahalad y Hamel (1991); Winter (1995). Se propone los siguientes criterios para clasificar las capacidades directivas de una empresa (Ver cuadro 4):

Cuadro 4
Clasificación de las capacidades directivas.

Origen	Tipología	Composición	Utilización	Condición	Disponibilidad	Durabilidad
Propia	Rutinaria.	Esenciales.	Intensiva	Escasa	Interna.	Temporal
Extraña			Extensiva.	Abundante.	Externa.	Permanente
Adquirida	No	Distintivas	Básica.	Independiente	Inmediata.	
Desarrollada.	rutinaria.		Estratégico	(no controlada) Dependiente (Controlables)	No inmediata.	

Fuente: Elaboración propia.

Las capacidades tienen la consideración de flujo, es decir, representan el aspecto dinámico, siendo las que definen la forma en que la empresa emplea sus recursos Amit and Schoemaker (1993). Además, dado su carácter dinámico, no pueden ser consideradas con independencia de su uso Penrose (1962).

En este punto, el aspecto más significativo y de mayor contribución que plantea el presente trabajo es presentar las bases para elaborar un estudio de mayor profundidad teórica, así como diseñar y aplicar las pruebas empíricas necesarias para poder detectar y valorar la contribución de algunos recursos denominados estratégicos y las capacidades directivas claves que en combinación puedan generar una ventaja competitiva, aplicable a las empresas exportadoras. Es importante señalar que los recursos y capacidades que se pretender detectar serán clasificados en función a los cuadros 3 y 4.

La tarea es identificar a los recursos de forma individual y explicar sus atributos esenciales, sin que se presente una combinación, valorando un posible peso, y después de valorar individualmente las capacidades existentes en las empresas, entonces determinar su influencia en la creación de una ventaja competitiva. A continuación se presente un modelo tentativo que permitirá detectar, valorar y explicar el peso de los recursos y las capacidades en la creación de una ventaja competitiva en una empresa exportadora, para lo cual, se propone la siguiente metodología.

Metodología propuesta:

La investigación se iniciará en un nivel exploratorio y finalizará en un nivel descriptivo. El diseño de la investigación es “no experimental”, y ambos niveles serán de corte transeccional o transversal. El modelo de la investigación es mixto, ya que se inicia con una investigación de carácter cuantitativo, para pasar luego a una investigación cualitativa. En una primera etapa se seleccionará una muestra representativa de las empresas del Directorio de Exportadores de BANCOMEXT (DIEX), específicamente las identificadas como empresas (ALTEX).

Las empresas seleccionadas serán aquellas que cumpla con los siguientes criterios: i) Empresas exportadoras mexicana; ii) Empresas ALTEX; y iii) Cinco años de antigüedad; como empresa exportadora; la información colectada se procesará y analizará por medio del software SPSS y así identificar tendencias y ajustes en función de tamaño, sector y región.

Seguidamente se clasificaran los recursos y las capacidades directivas en función a los parámetros establecidos en los cuadros 3 y 4. Una vez identificados los recursos y las capacidades, valorando el peso de cada uno de ello, en función de la siguiente matriz:

Cuadro 5
Matriz para evaluación del peso de los recursos y capacidades directiva
de las empresas exportadoras mexicanas

ORDEN PRIORIDAD CLASIFICACION	4	3	2	1	0
ORIGEN X3 X2 X1					
TIPOLOGIA X3 X2 X1					
COMPOSICION X3 X2 X1					
UTILIZACION X3 X2 X1					
DISPONIBILIDAD X3 X2 X1					
CONDICION X3 X2 X1					
DURABILIDAD X3 X2 X1					

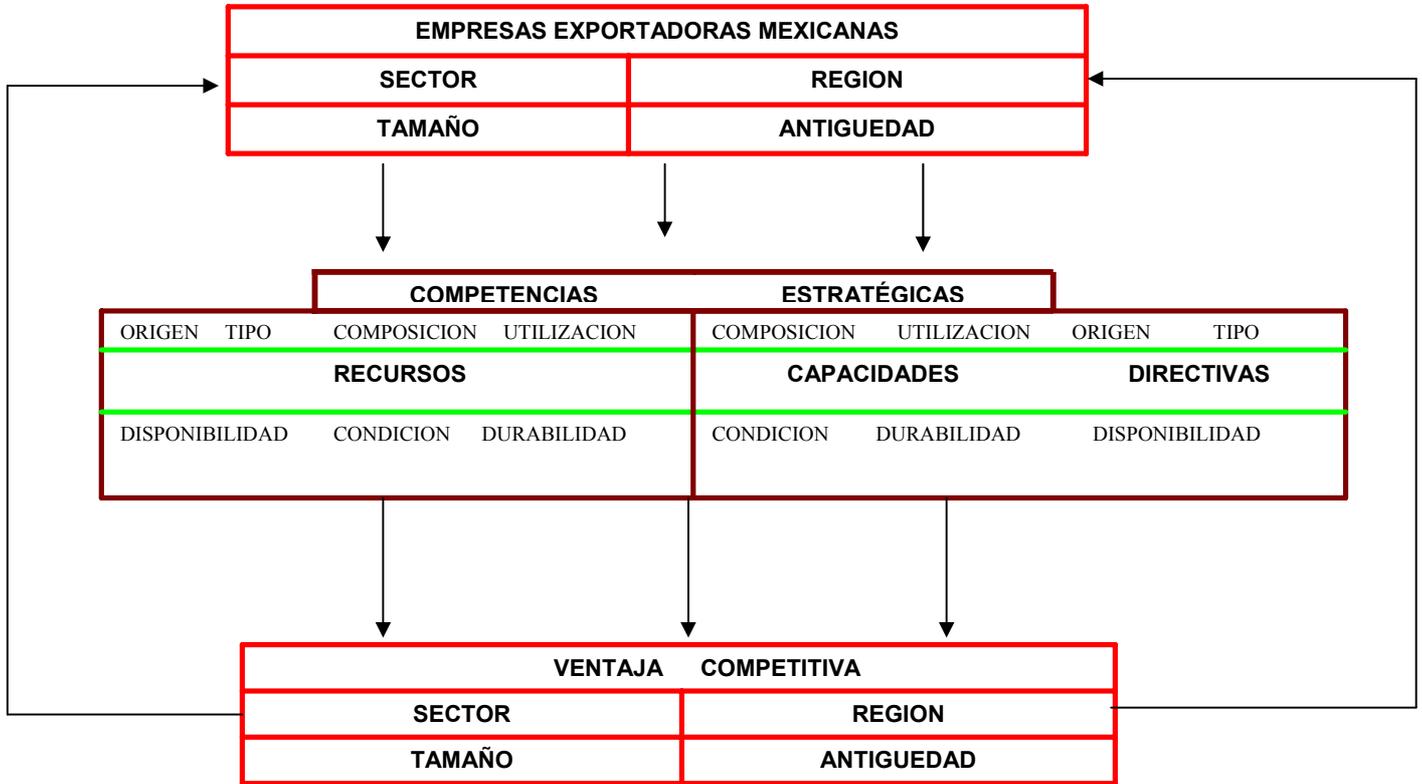
Escalas: 4 Muy Alta, 3 Alta, 2 Media, 1 Baja, 0 Ningún impacto.

En una segunda etapa, se llevará un estudio a profundidad de casos particulares, mediante entrevistas semi-estructuradas que permitan indagar el proceso de combinar los recursos con capacidades directivas que sostienen la ventaja competitiva.

Las pruebas a realizar en el marco de esta investigación permitirán probar empíricamente, las características y el peso de los recursos y las capacidades directivas en la creación de ventajas competitivas en las empresas exportadoras mexicanas, partiendo de un marco conceptual construido en función de las principales aportaciones de los distintos modelos teóricos.

Figura 3

Modelo de para detectar la combinación de recursos y capacidades directivas que generen ventajas competitivas.



Finalmente, el modelo propuesto arrojará información valiosa que permita en una primera instancia avanzar hacia una clasificación más puntual de los recursos y capacidades directivas con que cuenta las empresas exportadoras, identificando y detectando cuales de los recursos tienen mayor peso por sus propios atributos, y cuales tienden a generar ventajas competitivas en relación a su combinación con capacidades directivas, y como se relacionan con la empresa exportadora tomando en cuenta el sector, el giro y la región donde se encuentra sus instalaciones y oficinas corporativas.

Para esta primera propuesta se realizarán pruebas piloto que permitan avanzar hacia la creación del instrumento de medición de los recursos y capacidades directivas, el cual, se validará con la teoría existente, específicamente la relacionada con la teoría de los recursos, para de esta forma avanzar y contar con los elementos de juicio más contundentes que permitan responder la interrogante principal planteada así como las preguntas de investigación.

Bibliografía.

Babb, S. (2003) *Proyecto: México. Los economistas del nacionalismo al neoliberalismo*. México D.F: Fondo de Cultura Económica.

Grant, R. M. (1996): *Dirección estratégica. Conceptos, técnicas y aplicaciones*. Madrid: Editorial. Cívitas.

Penrose, E. T. (1962): *Teoría del crecimiento de la empresa*. Madrid: Editorial. Aguilar.

Porter, Michael. (1987). *Ventaja Competitiva. Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior*. Mexico: Editorial CECSA.

Porter, M.E. (1990). *Competitive Advantage of Nations*. United States of America (USA): Free Press.

Revistas periódicas.

Amit, R. and Schoemaker, P. (1993). Strategic Assets and Organizational Rent. *Strategic Management Journal*, vol. 14, pp. 33-46.

Barney, J. B. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, volumen 17, número 1, páginas 99-120.

Barney, J., and Hesterly, W. (1996). Organizational Economics: Understanding the Relationship between Organizations and Economic Analysis. In Clegg, S.;Hardy, C.;Nord, W. *Handbook of Organization Studies*. (115-147). USA: Sage.

Barney, J. (2001). ¿Is the resource-based "view" a useful perspective for strategic management research?. *Academy of Management Review* 26(1), 41-56.

Camison, C. (2004-5). On How to Measure Managerial and Organizational Capabilities. *Management Research* 3(1), 27-48.

Collis, D. J. (1994). Research Note: How Valuable are Organizational Capabilities?. *Strategic Management Journal*, vol. 15, pp. 143-152.

Foss, Nicolai (1997). Resources, Firms, and Strategies: A Reader in the Resource-Based Perspective., *Oxford*. USA

Galbreath, J. and Galvin, P. (2004). Which Resources Matter? A Fine-Grained Test Of The Resource-Based View Of The Firm. *Academy of Management Proceedings*, pL1-L6, 6p; (AN 13863763).

Grant, R. M. (1991). The Resource-based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation. *California Management Review*, vol. 33, n1 3, primavera, pp. 114-135.

Grant, R. M. (1992). *Contemporary Strategy Analysis: Concepts, Techniques, Applications*. Basil Blackwell. Cambridge. Massachussets.

Grant, R. M. (1996). Toward a Knowledge-Based Theory of the Firm. *Strategic Management Journal*, vol. 17, n1.

Hamel, G., and Prahalad, C. K. (1994). *Competing for the Future*. USA: *Harvard Business School Press*. USA.

Martinet, A. C. (1988). Les discours sur la strategie d'entreprise. *Revue Francaise de Gestion*. 67 (1), 49-60.

Mortimore, M. y Bonifaz, J.L. y Duarte de Oliveira, J. (1997-98). Un CANálisis de las experiencias de Asia en Desarrollo y América Latina. *MACRO-Economía y finanzas*. No. 7, Guayaquil, diciembre de 1997-enero de 1998.

Porter, Michael. (1998). *On Competition*. *Harvard Business Review Book*. USA.

Reid, S. D. (1982). The Impact of Size on Export Behavior in Small Firms, en *Export Management: An International Context*. (Ed.) M. R. Czinkota y G. Tesar. *Praeger Publishers*, USA.

Teece, D. J. (1982): Toward and Economic Theory of the Multiproduct Firm. *Journal of Economic Behavior and Organization*, n1 3, pp. 39-63.

Winter, S. G. (1987): Knowledge and Competence as Strategic Assets. En D. J. Teece (ed): *The Competitive Challenge*. Ballinger Publishing, Cambridge, MA, pp. 159-184.

Winter, S. G. (1995). Four Rs of Profitability: Rents, Resources, Routines and Replication. En C. A. Montgomery (ed.): *Resource-based and Evolutionary Theories of the Firm*. Ed. *Kluwer Academic Publishers*, Boston, pp.147-178.

Secretaria de Economía. Extraído el 16 de octubre de 2007 desde <http://www.economia.gob.mx/?P=748>.

Secretaria de Economía, Sistema de Información Arancelaria Via Internet (SIAVI). Extraído el 20 de octubre de 2007 desde <http://www.economia.gob.mx/?P=2261>.