

**IMPULSO AL SECTOR ECONÓMICO SECUNDARIO Y LA
GENERACIÓN DE EMPLEOS MEDIANTE LA ASOCIATIVIDAD
EMPRESARIAL
Y APROPIACIÓN DE LA CADENA PRODUCTIVA.
ESTUDIO DE CASOS DE EMPRESAS INTEGRADORAS EN TRES
REGIONES DE OAXACA.**

M.C. Lizeth Daniza Gómez Hernández¹

RESUMEN

Se exponen los resultados de una investigación realizada en tres municipios del estado de Oaxaca donde microempresarios del sector económico secundario se asociaron en una empresa integradora, modelo impulsado por el gobierno federal y estatal para el fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas en el mercado y con ello impulsando la generación de empleos. Por tanto se demuestra que con este esquema de asociación y la apropiación de la cadena productiva se puede impulsar a las microempresas de los sectores económicos generando a su vez empleo y así contribuir al desarrollo de la región.

INTRODUCCIÓN

La apertura de los mercados internacionales ha sido resultado del proceso de la globalización económica que ha generado el fenómeno de la competitividad, elemento de vital importancia para la supervivencia de las empresas. Ha sido tal su impacto en México, país en vías de desarrollo, que los micronegocios de todos los sectores se han visto en desventaja para mantenerse en el mercado debido a que la apertura comercial permite la entrada a grandes empresas y la competencia se da de manera desleal y en condiciones desequilibradas.

En México, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) juegan un papel importante para el desarrollo económico y social, ocho de cada 10 empleos son generados por este tipo de

¹ Maestra en Ciencias en Desarrollo Regional y Tecnológico, Profesora-Investigadora de la Universidad Sierra Sur, teléfono: 57 24 100 daniza2503@hotmail.com

empresas y se encuentran en serios problemas por la inestabilidad de su permanencia en el mercado, ante ello, se considera que la asociatividad empresarial es una estrategia eficaz para enfrentar a la competitividad ya que existe plena evidencia de que las micro, pequeñas y medianas empresas, cuando están asociadas y trabajan de manera conjunta, son capaces de vencer los obstáculos y limitaciones.

Pero aunque si bien es cierto que la asociatividad empresarial es la alternativa más viable para hacer frente a la competitividad y permanecer en el mercado local, no es suficiente ya que no sólo se busca que las empresas permanezcan si no que trasciendan a otros mercados y, para ello, se necesita de algo más que pueda fortalecer a esa asociatividad lo que da pie a la cadena productiva y la apropiación de los eslabones que la conforman.

En este contexto, el gobierno federal y estatal con la finalidad de impulsar a la micro, pequeña y mediana empresa promueve una figura de asociación que incremente su funcionalidad y productividad de tal manera que sean competitivas.

A esta figura se le denomina Empresa Integradora, en la cual las microempresas obtienen beneficios al asociarse para trabajar de manera conjunta con un objetivo: fortalecerse para producir y comercializar sus productos y servicios en mercados de alta competitividad.

PROBLEMÁTICA

En México, la pérdida de competitividad a la que se han tenido que enfrentar las MIPYMES ha sido severa, las empresas juegan un papel importante para el desarrollo económico y social del país. De acuerdo con datos estadísticos existen 5.144 millones de empresas de las cuales 99.8% son micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) y generan 70% de los empleos. Cabe resaltar que del total de MIPYMES, 95.2% son microempresas y el personal ocupado en ellas es de 45.6%. (INEGI, 2010)

Existe un sin número de giros de empresas que se destacan en nuestro país pero en este caso nos enfocamos al sector económico secundario específicamente a la industria del mueble y productos de madera, que es una de las actividades manufactureras más importantes del país y de las cuales las hay en los cuatro rubros pero en su minoría son grandes empresas existen en

una gran cantidad micro pequeñas y medianas empresas como lo demuestran los datos estadísticos ya mencionados.

En México, el crecimiento explosivo de la industria del mueble data de los últimos 15 años, periodo en el cual el valor de la producción ha crecido a tasas mayores al 12% en los primeros años, a tasas promedio del 8% y 6% en periodos posteriores y de declinación en los últimos tres años. (Secretaría de Economía, 2008)

Su crecimiento se da a partir de la apertura comercial, especialmente con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá el cual ha sido importante ya que ha brindado oportunidades de inversión para la fabricación y comercialización de muebles para las grandes empresas pero una amenaza y un desplazamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas.

La industria del mueble sujeto de la presente investigación por si misma ocupa el cuarto lugar, de las ocho principales ramas que se tienen en México en las cuales se observan con más frecuencia problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 16.59%, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector manufacturero. (INEGI, 2008)

Tomándose como problemas específicos de esta industria los siguientes:

- ✓ Falta de clientes
- ✓ Falta de crédito
- ✓ Bajas ganancias
- ✓ Competitividad excesiva
- ✓ Conflicto con los clientes
- ✓ Problemas con autoridades
- ✓ No pagan a tiempo

Como se observa, las microempresas en México en lo general, carecen de una capacidad de negocios y de un adecuado nivel de organización, dirección, control y gestión de negocios. Ante ello se considera que la asociatividad es una estrategia eficaz para enfrentar a la competencia ya que existe plena evidencia que las pequeñas y medianas empresas cuando están, asociadas trabajando de manera conjunta, son capaces de vencer los obstáculos y limitaciones que

usualmente confrontan tales como; la falta de habilidades especializadas, acceso a tecnologías, insumos e información de mercados, crédito y servicios de consultoría. (Giulani, 2005)

Por ello, existe un renovado interés en la articulación productiva, particularmente entre MIPYMES con un objetivo: fortalecerse.

Tomando en cuenta lo anterior y enfocándonos a un mercado en el que el cambio de reglas del juego se efectúa rápidamente, es necesario instrumentar estrategias que faciliten el desarrollo sostenible de las MIPYMES y de la economía en un mundo globalizado.

Por tanto, el gobierno federal considerando la importancia que tiene el sector microempresarial en nuestro país, impulsa y fomenta el proceso de asociación bajo la denominación de Empresa Integradora, organización que agrupa a empresas micro, pequeñas y medianas para facilitarles el acceso a servicios comunes y la generación de economías de escala por las actividades conjuntas para comprar, producir y vender. Esta estrategia es viable pero no suficiente para hacer frente a la competitividad, ya que se necesita algo más para no sólo permanecer si no trascender a otros mercados, lo cual abre las puertas a la cadena productiva que sustenta a esas asociaciones y a la apropiación de todos los eslabones que la componen.

Actualmente, los eslabones que en teoría sustentan una cadena productiva tienen un conocimiento limitado de su dinámica como un todo, cada eslabón se orienta, fundamentalmente, hacia el anterior y posterior, pero no se mira más allá ni se entiende que debe existir un trabajo articulado; se observa que los eslabones compiten entre sí cuando deberían unirse para ser competitivos como un todo integrado, para ello, es preciso que todos los agentes de la cadena tomen conciencia que se trata de un trabajo conjunto y que el desarrollo del sector sólo podrá alcanzarse si todos participan en dicho objetivo y con una visión compartida, dado que al final todos se beneficiarán de los logros que se alcancen.

MARCO REFERENCIAL

Dentro de la fundamentación teórica en la cual se enmarca la investigación, se contemplan enfoques teóricos de competitividad, asociatividad empresarial y cadenas productivas.

Competitividad

La competitividad se ha convertido en una de las preocupaciones centrales de los gobiernos y los sectores productivos porque se ha relacionado con el ingreso, empleo, inversión y comercio. También ha sido considerada como una estrategia para hacer frente a los cambios ocasionados por la apertura comercial, los ajustes estructurales y la reconversión productiva. (Metcalf, 2002)

La competitividad debe ser entendida como la capacidad que tiene una organización, pública o privada, lucrativa o no, de obtener y mantener ventajas competitivas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico. La ventaja competitiva de una empresa está en su habilidad, recursos, conocimientos y atributos de los que dispone, y los mismos de los que carecen sus competidores o tienen en menor medida, haciendo posible la obtención de unos rendimientos superiores a los de aquellos. (Porter, 1991)

Se define por la capacidad de acceso de una empresa o territorio al mercado doméstico o de exportación. Cuando la unidad de análisis aumenta su participación en el mercado doméstico o en el comercio internacional se considera que su competitividad ha mejorado. (Márquez, 1994)

Es la habilidad sostenible de obtener ganancias y mantener la participación en el mercado. (Tamames, 1998) Otro concepto se refiere a la capacidad de una empresa de aumentar su tamaño, evolución de participación en el mercado y su rentabilidad. (Clark, 1998)

Según la definición de la Comisión sobre la Competitividad Industrial de Estados Unidos de América, se entiende que la economía nacional o empresa es competitiva si es capaz de mantener o aumentar su participación en los mercados nacionales e internacionales, manteniendo o mejorando las rentas de los ciudadanos o trabajadores. (Novella, 1995)

No existe un marco teórico de aceptación general para conceptualizar la competitividad; este concepto tiene diferentes significados: para las empresas representa la capacidad de competir en los mercados mundiales con una estrategia global; para una nación significa que esta tiene una balanza comercial positiva, y en el ámbito económico la competitividad se resume en un bajo costo unitario de mano de obra ajustado a los tipos de cambio. (Nadima, 2002)

Cadenas productivas

Al hablar de cadenas productivas pensamos en productos con potencial de mercado, pero más allá de aquél, están presentes actores y trabajos diferenciados alrededor de él. Estos actores se vinculan entre sí para llevar el producto de un estado a otro, desde la producción hasta el consumo. La estructura y dinámica de todo este conjunto de actores, acciones, relaciones, transformaciones y productos es lo que se conoce como cadena productiva. Es el conjunto de agentes y actividades económicas que intervienen en un proceso productivo, desde la provisión de insumos y materias primas, su transformación, producción de bienes intermedios, finales y su comercialización en los mercados internos y externos, incluyendo proveedores de servicios, sector público, instituciones de asistencia técnica, así como organismos de financiamiento. (Durufle, 2003)

El desarrollo de la división del trabajo y la cooperación correspondiente lleva a la especialización de los diferentes agentes económicos que están relacionados en una serie de procesos productivos y servicios necesarios para desarrollar, producir y comercializar determinados tipos o líneas de productos, a manera de servir a clientes diferentes que se sitúan a lo largo de la cadena de producción de empresas relacionadas, de servicios y apoyo a las formas organizativas que expresan estas interrelaciones denominadas cadenas productivas, redes industriales y *clúster*, expresadas en la unión de las diferentes cadenas de valor en un sistema creador de valor para los demandantes y la economía en su conjunto. En gran medida, la fortaleza de un sistema económico va a estar dada por la cantidad y calidad de este tejido industrial creado y de la eficacia en su funcionamiento, lo que se refleja en la competitividad de los diferentes sectores nacionales. (Ferrer, 2005)

La cadena productiva es un conjunto articulado de actividades económicas integradas; consecuencia de articulaciones en términos de mercado, tecnología y capital. (Chevalier, 2003)

Se define también como un “conjunto de agentes económicos que participan directamente en la producción, transformación y en el traslado hasta el mercado de realización de un mismo producto”. (Mosqueira, 2008)

El concepto de cadena productiva se refiere a un producto o grupo de productos conjuntos o ligados por el uso. La cadena identificada permite localizar a empresas, instituciones,

operaciones, dimensiones y capacidades de negociación, las tecnologías y relaciones de producción, el papel de los volúmenes y las relaciones de poder en la determinación de los precios. (Malasis 2003)

En las cadenas se encuentran presentes actores y trabajos diferenciados alrededor de un producto. Estos actores se vinculan entre sí para llevar el producto de un estado a otro, desde la producción hasta el consumo. Se conoce como cadena productiva a la estructura y dinámica de todo este conjunto de actores, relaciones, transformaciones y productos.

Una definición sencilla puede ser: “es un sistema constituido por actores y actoras interrelacionados y por una sucesión de operaciones de producción, transformación y comercialización de un producto o grupo de productos en un entorno determinado”. (CICDA, 2004)

Asociatividad

Puede definirse como una estrategia orientada a potenciar el logro de una ventaja competitiva por parte de una empresa mediante la cooperación o el establecimiento de acuerdos con otras empresas, para la realización de una serie de actividades dentro de la cadena de valor del producto o servicio, que conduzcan a una mayor presencia de la empresa en uno o más mercados. (Enrique, 2002)

La asociatividad empresarial es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común. (Rosales, 1997)

Asociatividad empresarial es comprometer, mediante la identificación de objetivos y metas comunes en empresas de igual o similar actividad económica, esfuerzos individuales dispersos, en propósitos de mejoramiento de los niveles de desempeño empresarial, que facilite la sostenibilidad y crecimiento de las empresas en aras de la competitividad de los negocios, para que les permita enfrentar en mejores condiciones la competencia globalizada. (Franco, 2009)

Significa prácticamente el único camino posible que le queda a los sectores productivos pequeños y medianos, de la ciudad y el campo en los países de menores ingresos o desarrollo relativo, no sólo para lograr la sobrevivencia en mercados cada vez más regionales y abiertos a la competencia de las empresas del mundo entero, sino que pretende rescatar formas alternativas de generación de riqueza y equidad en nuestros países, así como de las formas de interrelación más antiguas existentes en el ser humano y que la naturaleza le ha permitido sobrevivir y desarrollarse, como es la cooperación.

En este enfoque, la empresa se concibe como un complejo sistema adaptativo en proceso de aprendizaje permanente que va desde la adquisición de información hasta el uso para redefinir sus funciones de manera permanente, modificar estrategias y fomentar una mayor fluidez en sus flujos de negocios. Para lograr tales metas, las PYMES, la mejor forma de cooperación es la constitución de redes horizontales y verticales, así como de cadenas productivas regionales y locales: la base de estas formas organizativas, sin duda alguna, son los pequeños grupos de 10 o 12 empresarios del mismo sector y región, como se ha concebido en las diferentes países del mundo donde han aplicado este tipo de experiencias.

La competencia es el nuevo nombre del juego de los negocios y la asociatividad base fundamental sobre la cual se debe basar la misma, particularmente para las PYMES. (Pallares, 2003)

Las empresas se asocian para obtener algún tipo de beneficio en forma conjunta. Esto implica que debe hacerse, idealmente, entre empresas o socios que detenten valores comunes y cuyas habilidades se complementen entre sí, de manera tal de que todos tengan algo para contribuir y que llevarse del grupo. Los objetivos o beneficios buscados por la asociatividad pueden resumirse en tres principales: financieros, organizacionales y de comercialización. (González, 2008)

- Entre los financieros, el más usual es el acceso a fuentes genuinas de financiamiento para reinversión, desarrollo de productos o mejoras y ampliaciones. Los empresarios suelen asociarse no sólo para contar con garantías necesarias, sino también para aumentar su capacidad de negociación ante organismos públicos encargados de instrumentar líneas de financiamiento. Otros objetivos asociativos son las compras e

inversión conjunta, la reducción de costos operativos, el acceso a nuevos mercados, la diversificación de la oferta de servicios, etcétera.

- Los objetivos organizacionales se refieran a la mejora en los procesos productivos, la aplicación de nuevas formas de administración o instrumentar procesos de planeamiento estratégico, la posibilidad de intercambio de información productiva o tecnológica y la capacitación, el acceso a recursos críticos, tecnologías de procesos, y aumento conjunto del poder de negociación con proveedores y clientes.
- Finalmente, los objetivos de comercialización incluyen todos los beneficios derivados de la realización más o menos sistemática de estudios de mercado, al repartir costos y tecnologías entre los socios. Otros objetivos de comercialización se refieren al lanzamiento de nuevos productos al mercado, el intercambio de información comercial y la conformación de alianzas para vender y promocionar en forma conjunta.

Empresas integradoras

La empresa integradora surgió de un modelo adoptado en la economía italiana y que ha sido tomado con éxito en economías industrializadas en las cuales, el conjunto de las micro, pequeñas y medianas empresas se integran para fortalecer el aparato productivo incrementando la capacidad de producción y negociación en los mercados y, por lo tanto, de la economía de dicho país.

La empresa integradora es una forma de organización que asocia a personas físicas o morales de escala micro, pequeña y mediana empresa formalmente constituidas, es una alternativa de cooperación que agrupa a micro, pequeñas y medianas empresas para facilitarles el acceso a servicios comunes, así como a la generación de economías de escala por las actividades conjuntas para comprar, producir y vender. (Secretaría de economía)

Se considera como empresa integradora de unidades productivas a toda persona moral que se constituye con el objeto de prestar servicios altamente calificados a sus asociados, así como para la realización de gestiones y promociones tendentes a modernizar y ampliar la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en todos los ámbitos de la vida económica nacional.(SHCP)

Su organización formal constituye una plataforma para el desarrollo y la modernización de los pequeños productores. (SAT)

Las principales razones por las cuales se unen para conformar una empresa integradora son las siguientes:

- ✓ Elevar la competitividad de las empresas asociadas;
- ✓ Crear economías de escala para sus asociados, derivadas de una mayor capacidad de negocio para comprar, producir y vender;
- ✓ Se facilita el acceso a servicios especializados a bajo costo ya que estos se pagan de manera común entre los asociados;
- ✓ Evita la duplicidad de inversiones, al estar en condiciones de adquirir a nombre y cuenta de sus asociados y de forma común activos fijos, incluso de renovar o innovar la maquinaria y el equipo;
- ✓ Propicia la especialización de los asociados en determinados procesos y productos con ventajas comparativas;
- ✓ Favorece la concurrencia a los mercados más amplios al consolidar la producción de sus asociados;
- ✓ Los empresarios se dedican a producir, mientras la empresa integradora se encarga de realizar gestiones y actividades especializadas que requieren los asociados;
- ✓ Mantienen la individualidad de los empresarios en las decisiones internas de sus empresas,
- ✓ Esta forma de organización empresarial tiene flexibilidad para adaptarse a cualquier actividad económica.

METODOLOGÍA

Respecto a la metodología que utilizada se definió de acuerdo con las variables que surgieron de esta investigación con base en la problemática planteada de la cual surgen tres variables definidas de la manera siguiente: como variable dependiente competitividad y como variables independientes asociatividad empresarial y apropiación de la cadena productiva.

De las variables de investigación se determina la hipótesis de trabajo siguiente: “La asociatividad empresarial y la apropiación de la cadena productiva son factores que inciden en la competitividad de las empresas integradoras”. Las variables se operacionalizarán con los indicadores siguientes:

Cuadro 1. Indicadores de la asociatividad empresarial

Variable	Indicadores
Asociatividad empresarial	Confianza
	Cooperación
	Liderazgo
	Participación organizacional

Fuente: Elaboración propia con información de los referentes teóricos de la asociatividad.

Cuadro 2. Indicadores de la apropiación de la cadena productiva

Variable	Indicadores
Apropiación de la cadena productiva	Eslabón insumos
	Eslabón proceso
	Eslabón comercialización
	Relaciones

Fuente: Elaboración propia con información del Centro Internacional de Cooperación para el Desarrollo Agrícola CICDA, *Guía metodológica para el análisis de cadenas productivas*, CICDA, Lima, Perú, 2004.

Cuadro 3. Indicadores de la competitividad

Variable	Indicadores
Competitividad	Rentabilidad
	Costos
	Productividad
	Participación en el mercado

Fuente: Elaboración propia con información de Villarreal, René y Ramos, Rocío, *México competitivo 2020, un modelo de competitividad sistémica para el desarrollo*, Océano, México, 2002.

Para analizar la relación existente entre estas variables y comprobar la hipótesis de investigación se optó por dos pruebas estadística, la de correlación de Pearsón y de regresión múltiple, en la primera prueba de correlación de Pearson se determinó el grado de asociación de las variables independientes asociatividad empresarial y apropiación de la cadena productiva respecto de la variable dependiente competitividad en su conjunto y en la segunda prueba de regresión múltiple se estimó el valor estadístico de r^2 que mide el coeficiente de determinación, es decir, se midió el grado en que la asociatividad empresarial y la apropiación de la cadena productiva influye en la competitividad pero por separado y no en su conjunto como en la primera prueba.

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Al aplicar la técnica estadística de correlación de Pearson, el coeficiente resultante del grado de asociación entre la asociatividad empresarial y la apropiación de la cadena productiva respecto de la competitividad, se muestra en el cuadro 4.

Cuadro 4. Correlación de las variables de investigación

		Competitividad	Asociatividad empresarial	Apropiación de la cadena productiva
Apropiación de la cadena productiva	Correlación de Pearson	1	.735(**)	.822(**)
	Sig. (bilateral)		.000	.000
	N	32	32	32
Asociatividad empresarial	Correlación de Pearson	.735(**)	1	.809(**)
	Sig. (bilateral)	.000		.000
	N	32	32	32
Apropiación de la cadena productiva	Correlación de Pearson	.822(**)	.809(**)	1
	Sig. (bilateral)	.000	.000	
	N	32	32	32

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

El coeficiente resultante es .735 para la asociatividad empresarial y .822 para la apropiación de la cadena productiva, ambas variables en relación con la competitividad, con una confiabilidad de 99% de confianza de que la correlación es verdadera y 1 % de probabilidad de error, se realizó también una regresión múltiple resultando una R^2 de 0.70 lo cual significa que el nivel de asociatividad empresarial y la apropiación de la cadena productiva influyen en el nivel de competitividad que presentan las empresas integradoras, por lo tanto la hipótesis de investigación es aceptada.

CONCLUSIONES

Por los resultados obtenidos, se determina que la asociatividad empresarial sí es una alternativa viable para impulsar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas del sector secundario y que los indicadores para poder valorar dicha variable son: confianza, cooperación, liderazgo y participación organizacional.

Las empresas integradoras al estar apropiadas adecuadamente de los eslabones (insumos, proceso, comercialización y relaciones) que integran la cadena productiva se obtienen beneficios significativos.

Al evaluar el nivel de competitividad de las empresas integradoras, este se cumplió mediante los indicadores de rentabilidad, costos, productividad y participación en el mercado.

Existe una relación estrecha entre las variables de investigación ya que al haber un cambio en las variables independientes (asociatividad empresarial y apropiación de la cadena productiva) existe un cambio en la variable dependiente (competitividad) esto se determinó mediante la correlación estadística.

Los resultados estadísticos muestran que mediante la correlación de Pearson se obtiene que la incidencia de la asociatividad empresarial en la competitividad es de .735 y la de la apropiación de la cadena productiva es de .822, entendiendo con esto que la asociatividad empresarial y apropiación de la cadena productiva inciden en 70% sobre la competitividad de las empresas integradoras.

La hipótesis de investigación se aprueba en el sentido de que la asociatividad empresarial junto con la apropiación de la cadena productiva inciden en la competitividad, ya que la correlación estadística de las variables de investigación, resulta con una confiabilidad de 99% de confianza de que la correlación es verdadera y 1% de probabilidad de error lo que impacta positivamente en la competitividad.

BIBLIOGRAFÍA

Centro Internacional de Cooperación para el Desarrollo Agrícola, CICDA, 2004, *Guía metodológica para el análisis de cadenas productivas*, Lima, Perú, p. 10.

Clack, John y Guy, Ken, 1998 “*Innovation and competitiveness: a review, Technology analysis and Strategic management*” Abingdon, sep., vol. 10, núm. 3, pp. 363-395.

Giulani, Elisa, Pietrobelli, Carlo y Rabelloti, Roberta Rabelloti, 2005, “Upgrading in Global Value Chains: Lessons from Latin America”, Dipartimento di Scienze Economiche e Metodi Quantitative, Università del Piemonte Orientali, Quaderno núm. 72.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, INEGI, *Censos Económicos 2009*.

Malassis, L. 1979 “*Économie agro-alimentaire: économie de la consommation et de la production agroalimentaires*”, Tome I, Cujas, París.

Márquez, Carlos, 1994 “La competitividad de la industria textil” Fondo de Cultura Económica, El Trimestre Económico, tomo II (Lecturas, 80), México, 1994, p. 101.

Nadima, Simón 2002. Consideraciones sobre la competitividad de la industria siderúrgica en México, en Coord. Nadima Simón e Isabel Rueda. Globalización y Competitividad: la industria siderúrgica en México, México, Miguel Ángel Porrúa Editores, p. 261-273.

Porter, Michael 1991, Ventaja competitiva de las naciones, Vergara, Buenos Aires, primera edición 1990, p.535.

Rosales, Ramón. 1997, “La asociatividad como estrategia de fortalecimiento de las Pymes, en Sela”, capítulos, Julio – Septiembre.

Tamames, 1988, “Diccionario de economía”. Editorial Alianza, Madrid.

REFERENCIAS ELECTRONICAS

Chevalier y Toledano, 2003 “Cadenas productivas”. Disponible en:
http://www.agrobanco.com.pe/cad_prod.htm

Durúflé, G., R. Fabre y J. Yung 1988. “Cadenas productivas”. Disponible en:
http://www.agrobanco.com.pe/cad_prod.htm

Enrique Romero Carlos, Novedades El Salvador: La asociatividad empresarial entre PYMES, San Salvador SV. 2002. Disponible en:
<http://www.iberpymeonline.org/noticias.asp?step=1&id=147>.

Franco Clavijo, Juan Bautista, Asociatividad empresarial camino a la competitividad. Disponible en:
http://www.aciem.org/bancoconocimiento/M/Mem_AsociatividadEmpresarial_caminoalacompeti/ASOCIATIVIDAD%20EMPRESARIAL%20CAMINO%20A%20LA%20COMPETITIVIDAD2%200%5BModo%20de%20compatibilidad%5D.pdf.

Ferrer Martha, 2005 “División de trabajo a la integración, otros conceptos de economía”. Disponible en:
<http://www.gestiopolis.com/canales5/eco/deladivi.htm>

Gonzalez Rodrigo, 2008 “Asociatividad: pautas para la conformación de grupos asociativos de micro y pequeñas empresas turísticas”. Disponible en:
<http://www.oea-ymesturisticas.com/congreso2008/activo/docbase/documento3.pdf>

Metcalf 2002. Economic development and the competitive process, Working paper, no. 34, Centre on regulation and competition, University of Manchester, UK. Disponible en: <http://www.competitionregulation.org.uk>

Mosqueira, Lovón Percy, “Plan estratégico de desarrollo económico local de la provincia de Espinar para el mediano plazo 2006-2010”. Disponible en: <http://www.eumed.net/libros/2008c/429/Definiciones%20de%20cadena%20productiva.htm>

Novella, Joaquín, Mundialización, competitividad, comercio internacional, política industrial y empleo. Afers Internacionals, núm. 29-30, pp. 89-95. Disponible en: <http://www.raco.cat/index.php/RevistaCIDOB/article/viewFile/27968/27802>

Pallares Villegas Zoilo “La asociatividad empresarial: Una respuesta de los pequeños productores a la internacionalización de las economías”. Disponible en: <http://www.infomipymehonduras.com/uploaded/content/category/1492845237.pdf>

Secretaría de Economía, “Empresa Integradora”. Disponible en: <http://www.economia.gob.mx/?P=7170>

Secretaría de Hacienda y Crédito Público, “Empresa Integradora”. Disponible en: <http://www.offixfiscal.com.mx/varios/art-02.htm>.

Sistema de Administración Tributaria, “Empresa Integradora”. Disponible en: http://www.sat.gob.mx/sitio_internet/asistencia_contribuyente/principiantes/empresas_integradoras/default.asp