

Capítulo 1

Marco Teórico: El contexto de la acción empresarial

En este capítulo se expone el marco teórico y se analizan los conceptos que definen el contexto de la acción empresarial en general a nivel internacional enmarcado en el proceso de la globalización económica, sus rasgos distintivos y las nuevas exigencias que impone para que los diversos actores que participan en ella logren beneficiarse de las oportunidades que presenta. Así mismo, se destaca el aumento significativo de la IED y cómo esto ha contribuido a darle preeminencia a las EMNs en la economía mundial. También, se señala la importancia de la competitividad y el desarrollo económico en la globalización. De manera más específica, se examina el panorama económico de la región de América Latina en general sobre estos temas para poner en perspectiva el contexto regional de las economías de Brasil y México que serán analizadas con más detalle en los siguientes capítulos. Todo lo anterior, permitirá señalar cómo los cambios del contexto internacional y regional dieron paso a la presencia cada vez más creciente de las EMNs y al debate sobre sus impactos, lo cual pondrá las bases para el análisis de los casos de estudio en los siguientes capítulos.

El mundo actualmente se encuentra inmerso en la globalización, la cual se caracteriza por ser un proceso multidimensional y complejo. Es multidimensional porque en él están envueltos fenómenos económicos, políticos, sociales y culturales; y es complejo por la presencia de diversos y nuevos actores que participan y se interrelacionan cada vez más.⁴⁸ No obstante, la globalización es mucho más perceptible y dinámica en el ámbito económico

⁴⁸ Silvio Baró Herrera, "Globalización y desarrollo mundial," *Desarrollo humano local* (2006 [consultado 3 de septiembre de 2008] Universidad de York): disponible en <http://www.yorku.ca/ishd/CUBA.LIBRO.06/DEL/CAPITULO4.pdf>

en el cual se ha generado la globalización de los mercados, de la producción y de los capitales. Y es en este ámbito donde el papel de las empresas se ha hecho protagónico en aras de alcanzar cada vez un mejor posicionamiento competitivo no sólo a nivel local sino especialmente en los mercados internacionales. Por lo tanto, analizar el papel que las EMNs juegan en el marco de la globalización y sus implicaciones en temas de desarrollo y competitividad resulta imprescindible para las sociedades y sus economías.

1.1 El nuevo contexto económico en la globalización

En primer lugar, es preciso señalar que a pesar de su importancia, no existe un consenso entre los estudiosos del tema sobre cuáles son los efectos de la globalización para la humanidad.⁴⁹ Tanto en la literatura especializada como en la escritura común encontramos desde quienes defienden y promueven a la globalización y sus agentes hasta aquellos que moderadamente los critican o radicalmente los condenan.⁵⁰ Por tomar un ejemplo, notemos las opiniones opuestas entre Jagdish Bhagwati y Joshep Stiglitz sobre la globalización. El primero señala que “en general, la globalización es positiva en los países en desarrollo y desarrollados”,⁵¹ en tanto Stiglitz sostiene que “la globalización ha sido manejada de manera antidemocrática y ha sido desfavorable para los países en desarrollo,

⁴⁹Kevin O'Rourke, "The Politics of Globalization," *International Economy* 22, no. 3 (2008 [consultado el 9 de diciembre de 2008] Business Source Premier, EBSCOhost): disponible en <http://web.ebscohost.com/ehost/pdf?vid=15&hid=5&sid=4dd95e7c-0262-4986-8bcc-2d8691cdefae%40sessionmgr2>

⁵⁰ Como se indicó en la introducción las dos escuelas que primordialmente estructuraron el pensamiento sobre las relaciones internacionales incluido el ámbito económico en el siglo XX, fueron los liberales y los marxistas. Para profundizar en este debate se recomienda el trabajo de Adolfo Chaparro Amaya, “La disputa teleológica entre marxismo y liberalismo en los límites de la periferia” en *Filosofía y teorías políticas entre la crítica y la utopía*. Hoyos Vásquez, Guillermo. CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires. 2007: disponible en: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/grupos/hoyos/18Amaya.pdf>

⁵¹ Jagdish Bhagwati, “Los vínculos entre globalización y el desarrollo,” en *El crecimiento económico y la globalización* (México: Senado de la República y Banco de México, 2004), 52.

especialmente para los pobres de esos países”.⁵² Estas posturas resultan significativas para todos aquellos que tengan interés en tomar parte en el debate sobre los efectos de la globalización y sus diversos agentes, como lo son las EMNs, en el desarrollo. Sin embargo, es preciso no caer en la trampa de solo emitir juicios valorativos en cuanto al tema sin presentar argumentos concretos y demostrativos al respecto. Este punto es uno de los objetivos que pretende cubrir este trabajo para el caso de Brasil y México, como se señalará más adelante.

Pero, dado que indiscutiblemente la dimensión económica de la globalización ha adquirido mayor fuerza y dinamismo gran parte del debate se circunscribe en este ámbito.⁵³ Al respecto hay que determinar que cuando se habla de globalización económica éste fenómeno se entiende como “la integración de las economías nacionales en la economía mundial a través del comercio, la inversión extranjera directa (por las corporaciones y las multinacionales) y los flujos de capital a corto plazo”.⁵⁴ Lo anterior es significativo ya que muestra cómo en el ámbito económico tanto los mercados como la producción se han internacionalizado y han abierto espacios para el desempeño de actores no tradicionales. De hecho, el análisis de este trabajo se concentra primordialmente en el marco de la globalización económica, por ser éste el ámbito en que se desenvuelven las EMNs, las cuales son el objeto de estudio en esta investigación.

Existe una amplia aceptación de que hay dos factores singulares que han sido determinantes y aceleradores de la globalización económica mundial actual: 1) el desarrollo

⁵² Joseph E. Stiglitz, “Globalism's discontents,” *The American Prospect Winter* (2002 [consultado el 7 de octubre de 2008] Universidad de Columbia): disponible en http://www2.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/download/opeds/Globalism_discontents.htm

⁵³ Jagdish Bhagwati, *In Defense of Globalization* (US: Oxford university Press, 2004), 2.

⁵⁴ Jagdish Bhagwati, *In Defense of Globalization*, 3.

de las tecnologías del conocimiento y 2) la reducción en los obstáculos a los flujos de comercio y la inversión.⁵⁵ Por un lado, gracias a los avances tecnológicos se han reducido los costos en los transportes y la comunicación, lo que no sólo ha permitido una mayor movilización de los bienes y los servicios, sino que además, estos son factores decisivos en la competitividad.⁵⁶ Precisamente a ello se refiere Manuel Castells cuando define las características de la nueva economía en la globalización, al afirmar que:

es una economía *informacional* porque la productividad y la competitividad de los agentes en esta economía (ya sean firmas, regiones o naciones) fundamentalmente dependen de su capacidad para generar, procesar y aplicar eficientemente la información basada en conocimiento. Es *global* por que el centro de las actividades de producción consumo y circulación, así como sus componentes (capital, trabajo, materias primas, administración, información, tecnologías, mercados) están organizados a escala global, directamente o mediante una red de enlaces entre agentes económicos. Es en *red* porque bajo las nuevas condiciones históricas la productividad es generada por y la competencia es agotada en una red global de interacciones entre redes de negocios.⁵⁷

Consideremos los requerimientos que están implicados en estas tres características de la nueva economía. Por una parte, se indica que los agentes logran ser competitivos al generar o hacer uso eficiente del conocimiento para llevar a cabo sus estrategias de desarrollo. Además, dichas estrategias deberán implicar cambios en la organización y producción de los agentes. Igualmente, premia la interacción de los agentes en una red o como un sistema. Lo anterior expone el contexto mundial al que se enfrentan los diversos actores de la economía (las personas, las empresas, las naciones) que participan en la globalización, y muestra que no todos lograrán extraerle beneficios a la globalización económica, a menos que estén conscientes y decididos a aplicar los cambios necesarios que esta realidad exige para el logro de sus propios objetivos.

⁵⁵ David N. Weil, *Economic Growth* (Boston, Mass.: Pearson Addison-Wesley, 2005), 315.

⁵⁶ David N. Weil, *Economic Growth*, 315.

⁵⁷ Manuel Castells, *The Rise of Networking Society* (US: Wiley Blackwell, 2000), 77. (Mi traducción).

Por otro lado, como ya se señaló no sólo los avances tecnológicos han promovido el adelanto de la globalización, también el esfuerzo de los gobiernos por reducir las barreras al comercio y las inversiones constituye otro elemento que ha facilitado la internacionalización o multinacionalización e interrelación de las actividades económicas.⁵⁸ A este respecto, Paul Krugman sostiene que “la mayoría de los países están dispuestos a abrir sus mercados para gozar de los beneficios de la globalización”.⁵⁹ De hecho, esta estrategia ha sido la vía por la cual la gran mayoría de los Estados han buscado incorporarse a la globalización, al plantear políticas económicas y comerciales de apertura al exterior; pues según informes de la UNCTAD “durante 1991-2002, el 95% de los cambios introducidos por 165 países en su legislación sobre IED fueron en dirección hacia una mayor liberalización”.⁶⁰ Como se tratará más adelante, los países de América Latina, incluidos Brasil y México, son un claro ejemplo de ello.

Ahora bien, si como ya se mencionó, la globalización ha permitido el surgimiento de nuevos actores en la economía mundial y ha generado cambios en la organización, la producción y el comercio a escala global, estos cambios se han llevado a cabo sobre todo por la vía de la IED y las EMNs. Pues tal como acertadamente lo afirman Moslares y otros, “la interacción entre inversión extranjera directa (IED) y comercio es una de las claves asociadas a la globalización”.⁶¹ Por ello, a continuación se mostrará la preeminencia que

⁵⁸ José L. Rodal et al., *Perspectivas de la administración internacional* (México: Thomson, 2007), 113.

⁵⁹ Paul Krugman, *International Economics: Theory and Policy* (US: Addison Wesley, 2005), 254.

⁶⁰ UNCTAD, *Development and Globalization Facts and Figures 2004*, (2004 [consultado 10 enero de 2009]): disponible en http://www.unctad.org/en/docs/gdscsir20041c2_en.pdf

⁶¹ Carlos Moslares et al., “La inversión extranjera directa y el comercio internacional. El caso de Bolivia, la UE y España,” *Boletín Económico de ICE* no. 2805 (10-16 mayo de 2004 [consultado el 13 febrero 2009] ICE): disponible en: http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/BICE_2805_27-40_692B1D32E3CE04112B5F100AFBF568DB.pdf

tienen la IED y las EMNs en la globalización lo cual ha significado una distorsión para con el resto de los actores no multinacionalizados.

1.2 IED y EMNs: protagonistas en la globalización

La importancia que asume la IED con la globalización se hace evidente en la evolución de sus flujos a nivel mundial. La gráfica 1 (ver apéndice A) muestra el comportamiento de las entradas de IED a nivel mundial y por regiones. En ella se hace notar que aunque el crecimiento de la IED en los últimos treinta años ha sido constante, estos flujos han experimentado incrementos espectaculares y caídas abruptas. En el periodo de 1990 al 2000 se observó un crecimiento sin precedentes pero seguido por un descenso significativo. Según el informe de la UNCTAD sobre *Globalización y Desarrollo*, esto fue debido “principalmente al débil crecimiento económico, la caída de los mercados de valores, que [contribuyeron] a un fuerte descenso en las fusiones y adquisiciones, y a factores institucionales, como la interrupción en las privatizaciones en varios países”.⁶² No obstante, la gráfica muestra que tras este periodo la IED se incrementó históricamente alcanzando un record estimando en 1,83 billones de dólares en 2007.

En vista de la importancia creciente en los flujos de IED como ha quedado demostrado con las cifras anteriores, es preciso indicar que la IED se refiere al “establecimiento de una relación duradera entre un residente en una determinada economía (sociedad filial) y un no residente (sociedad inversora), con ánimo de influir en su gestión, para lo que se requiere que esta última posea al menos un 10% del capital accionario de la

⁶² UNCTAD, *Development and globalization Facts and Figures* 2004, 36.

primera”.⁶³ Aunque esta definición no señala que las EMNs sean las únicas que realizan IED, la realidad es que sí son las que tienen mayor participación al llevarla a cabo, pues según datos de la OEA y de la OMC “75% de los flujos mundiales son responsabilidad de las empresas transnacionales”.⁶⁴ De hecho, este tipo de actividad económica es uno de los rasgos más significativos en su carácter de multinacionales, como se señalará más adelante.

1.2.1 Los flujos de IED de países en desarrollo

Aunque los países desarrollados siguen siendo los emisores y receptores principales de los flujos de IED a nivel mundial, lo cierto es que en años recientes ha surgido una nueva tendencia, originaria de los países en desarrollo.⁶⁵ A este respecto, el informe de la UNCTAD sobre IED del 2008, en su apartado para las inversiones de países en desarrollo establece que aunque los países en desarrollo registraron records de entradas de IED en 2007 (de \$500 mil millones de dólares), su participación en los flujos de IED mundial siguió disminuyendo, ya que mientras en 2005 representaban el 13.3% para 2007 ya sólo era de 12.7% (consultar la tabla 1 en el apéndice B).⁶⁶ Según el informe, esta disminución se debió principalmente a que en las economías desarrolladas ocurrieron grandes entradas de IED minimizando la participación de los países en desarrollo en la IED.

⁶³ OCDE, “Glossary forms part of the 4th Edition,” *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment* (Abril, 2008[consultado el 5 diciembre de 2008]): disponible en <http://www.oecd.org/dataoecd/56/1/2487495.pdf>

⁶⁴ Michael Mortimore, “La IED, las ET y el desarrollo,” *Una Agenda Comercial para las Américas: el programa de Doha para el Desarrollo y los acuerdos de libre comercio en el hemisferio* Curso Avanzado OEA / OMC Washington D.C., (21 junio 2006[consultado el 5 de diciembre de 2008]): disponible en www.eclac.org/ddpe/agenda/0/25960/pres_wash06.ppt

⁶⁵ UNCTAD, *World Investment Report 2006* (consultado el 9 de diciembre de 2008): disponible en http://www.unctad.org/en/docs/wir2006_en.pdf

⁶⁶ UNCTAD, *World Investment Report 2008* (New York and Geneva, 2008), 37(consultado el 9 de diciembre de 2008): disponible en http://www.unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf. A partir de aquí las tablas a las que se hace referencia se muestran en el apéndice B.

Estos datos revelan que el contexto globalizado sí ha generado una reconfiguración en la participación de los distintos agentes en la economía mundial, y aunque abre nuevos espacios y modos de participación, esto no garantiza un triunfo definitivo, pues como se ha señalado para el caso de los países en desarrollo sus avances son menores si se les compara con la actuación de otros actores en la economía mundial.

Además de lo anterior, cabe señalar que la mayor participación en los flujos de IED de los países en desarrollo corresponde a la región del sudeste asiático. Tocante a esto, la tabla 1 muestra que si bien para el 2007 los países en desarrollo acapararon más del 27% en las entradas y casi el 13% en las salidas de los flujos de IED a nivel mundial, de estos más del 13 y 7% le corresponden a la región del sudeste asiático tocante a sus entradas y salidas de IED respectivamente.⁶⁷ Lo anterior deja ver que, el resto de las regiones de países en desarrollo tienen una participación mucho más escasa en los flujos de IED a nivel mundial. Este punto no es irrelevante si queremos conocer la participación de América Latina en este tema, y más específicamente de Brasil y México, ya que es imprescindible para esta investigación pero este asunto se abordará más adelante.

1.2.2 El papel de las EMNs en la globalización

Como se argumentó anteriormente, la nueva economía de la globalización ha sido conducida por la actuación de diversos agentes. Mientras que David N. Weil destaca el papel de los gobiernos en desarrollar políticas económicas y tomar acciones para reducir las barreras al comercio y las inversiones, argumentando que este hecho es una de las causas de la globalización;⁶⁸ otros investigadores, como Paulino Arellanes señalan que el verdadero

⁶⁷ UNCTAD, *World Investment Report 2008*, 37.

⁶⁸ David N. Weil, *Economic Growth*, 299-328.

protagonismo en las relaciones económicas internacionales lo tienen las empresas que han logrado internacionalizarse o multinacionalizarse,⁶⁹ ya que ahora la dinámica de la globalización y su preeminencia económica hacen que la posición del Estado se reconfigure dejando espacios para las EMNs como los nuevos actores necesarios en el proceso globalizador. En este sentido, Arellanes reconoce que son necesarias las EMNs, por el hecho de que son ellas las que compiten internacionalmente y no las naciones.⁷⁰ Sin embargo, al respecto resulta interesante la observación de Enrique García, presidente de la Corporación Andina de Fomento (CAF), quien argumenta que “la macroeconomía no crea riqueza -a diferencia de las empresas en el terreno microeconómico-, pero si puede destruir la riqueza y las empresas”.⁷¹

A partir de lo anterior se deduce que, en la globalización económica todos los actores participan, pero no todos lo hacen de la misma manera, algunos son más interactivos y dinámicos, como las EMNs; y otros son más rectores, como los Estados nacionales quienes mediante sus políticas económicas y comerciales establecen las reglas del juego. Ahora bien, si regresamos a la idea de Castells, cuando afirma que los actores de la nueva economía forman parte de un todo, entonces podemos concluir que no se puede prescindir de unos u otros, de hecho la globalización exige no sólo incrementar sino mejorar su interacción.

⁶⁹ En este trabajo los conceptos de internacionalización y multinacionalización se usan como sinónimos para referirse a la “estrategia corporativa de crecimiento por diversificación geográfica internacional, a través de un proceso evolutivo y dinámico de largo plazo que afecta gradualmente a las diferentes actividades de la cadena valor y a la estructura organizativa de la empresa, con un compromiso e implicación creciente de sus recursos y capacidades con el entorno internacional, y basado en un conocimiento aumentativo.” Oscar Villarreal, “La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea,” *Cuadernos de Gestión* 5, No. 2 (Año 2005[consultado el 2 diciembre de 2008]): disponible en <http://www.ehu.es/cuadernosdegestion/documentos/524.pdf>

⁷⁰ Paulino E. Arellanes, *La Empresa Transnacional Leviatán del siglo XXI* (Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, 2002), 49.

⁷¹ Citado por René Villarreal y Rocío Ramos, “La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica,” *Comercio Exterior* (septiembre de 2001): 775.

Llegado este punto queda claro que, en la globalización económica las empresas tienen preeminencia y las EMNs aún más. Pero entonces es preciso puntualizar qué se entiende con el concepto de empresa multinacional. Lo cierto es que, ha surgido un claro problema de falta de delimitación conceptual sobre cómo denominar a las empresas cuyas actividades siguen el rumbo de la globalización.⁷² Por ejemplo, Saenz Vacas distingue a la compañía transnacional de la multinacional, por el hecho de que a ésta última se la percibe como un ente impositivo para con sus filiales, mientras que a la transnacional se la ve como un ente interactivo entre ella y sus subsidiarias.⁷³ No obstante, no ocurre tal distinción en la mayoría de la documentación de organismos internacionales⁷⁴ donde se usa de manera indiferente el término transnacional y multinacional.

En vista de las diferencias e imprecisiones en el uso del término, en esta investigación, aunque se entiende de manera indistinta a la empresa multinacional o transnacional, se da preferencia al uso del término ‘empresa multinacional’. Con respecto a lo anterior, la definición que ofrece Oscar Villareal resulta particularmente interesante, pues dicho autor considera que EMN es “aquella que comprende entidades con recursos propios en más de un país en los que, generalmente a través de la IED, localiza personas y/o activos que gestiona y controla para realizar cualquiera de las actividades primarias de la cadena de valor”.⁷⁵ Esta definición resulta muy útil en señalar las características de la EMN ya que en primer lugar refiere la existencia de un ente autónomo que dispone y

⁷² Oscar Villarreal Larrinaga, “La internalización de la empresa y la empresa multinacional,” 59.

⁷³ F. Saenz Vacas *et al.*, *Innovación tecnológica en las empresas* (2001 [consultado el 12 marzo de 2009]): disponible en <http://www.gsi.dit.upm.es/~fsaez/intl/capitulos/10%20-Posicionamiento%20geogr%Elfico.pdf>

⁷⁴ Por ejemplo mientras la ONU elaboró “El Borrador de Código de Conducta de Naciones Unidas para las *Empresas Transnacionales*”, la OCDE realizó “Las Directrices para *Empresas Multinacionales*”, y la OIT “La Declaración Tripartita de Principios sobre las *Empresas Multinacionales* y la Política Social de la Organización Internacional del Trabajo”, refiriéndose a empresas con actuaciones en más de un país pero usando indistintamente el término multinacional o transnacional. (Cursivas nuestras).

⁷⁵ Oscar Villarreal Larrinaga, “La internalización de la empresa y la empresa multinacional,” 61.

gestiona sus propios recursos en una diversidad de espacios geográficos nacionales para llevar a cabo la producción y comercialización de bienes o servicios. Al mismo tiempo, la definición anterior hace notar que cuando se habla de la EMN paralelamente se habla de IED, ya que existe una relación directa entre ellas. Esto se debe a que la IED es el componente principal (aunque no el único) del carácter multinacional de la empresa, es decir, EMN es aquella que realiza IED.

Lo anterior sugiere que, en la medida en que incrementa la IED incrementa la presencia e importancia de las EMNs en la economía mundial y este punto es el que explica el protagonismo que han adquirido las multinacionales en la globalización. La evidencia estadística así lo demuestra, pues según el *World Investment Report* del 2005 las EMNs manejan cerca de las “tres cuartas partes del comercio mundial de productos manufacturados, comercio que se realiza en más de una tercera parte por medio del comercio intrafirma;⁷⁶ del mismo modo, dominan el 75% de la investigación industrial y para el desarrollo, y el comercio internacional en tecnología”.⁷⁷ Estos datos permiten comprender que, las EMNs se mueven a través de los grandes brazos de la globalización económica: la IED, la producción y el comercio.

Todo esto resulta significativo, pues si como se dijo anteriormente los países en desarrollo participan tanto en las entradas como en las salidas de flujos de IED a nivel mundial, y si como se acabó de indicar, IED se relaciona directamente con las EMNs,

⁷⁶ El comercio intrafirma es “el comercio que se realiza *al interior* de empresas que están bajo la misma estructura organizacional y de propiedad del capital -entre matrices y filiales o subsidiarias, o entre las filiales/subsidiarias.” Y se diferencia del comercio intrerindustrial que corresponde al comercio entre países con diferentes dotaciones de factores. Definiciones en José Durán y Vivianne Ventura, “Comercio Intrafirma: conceptos, alcance y magnitud,” *Serie Comercio Internacional*, no. 44 (diciembre de 2003 [consultado el 15 marzo de 2009]CEPAL): disponible en <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/14482/lcl2052e.pdf>

⁷⁷ UNCTAD, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D* (New York and Geneva, 2005), 14(consultado el 10 de marzo de 2009): disponible en http://www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf

entonces esto quiere decir que, los países en desarrollo participan en la economía mundial como espacios para recibir a EMNs extranjeras, pero al mismo tiempo son emisoras de IED por la vía de sus EMNs domésticas. Este hecho sustenta el interés de este trabajo en investigar a las EMNs domésticas de dos economías latinoamericanas, Brasil y México.

Pero, para entender el proceso de multinacionalización que las empresas latinoamericanas han seguido es preciso recurrir a las teorías que expliquen las causas de este proceso. Prácticamente, el estudio sobre el origen y el perfil de la EMN es una materia reciente y no existe una única teoría universalmente aceptada sobre el tema.⁷⁸ Sin embargo, actualmente el modelo que mejor intenta explicar la multinacionalización de las empresas es el denominado paradigma ecléctico construido por John Dunning.⁷⁹ La razón de ello es la variedad de enfoques teóricos que se conjugan en el modelo de Dunning, el cual selecciona aspectos de las teorías del comercio, la producción internacional y la teoría organizacional de la empresa; lo que hace que el eclecticismo de este modelo permita un análisis completo y detallado, a la vez que da una explicación concreta de las causas de la internacionalización de las empresas.⁸⁰ La conjetura principal de este paradigma sostiene que una empresa llevará a cabo IED, lo que implica convertirse en una multinacional, si y sólo si se dan las siguientes tres condiciones:

1- (*Ownership advantages*) la empresa debe poseer ventajas propias frente a las firmas de otras nacionalidades sirviendo determinados mercados. Ventajas derivadas de la posesión de derechos de propiedad o activos intangibles (estructura de la empresa, capacidad organizativa, equipo humano, *know-how*, etc.) y ventajas derivadas del gobierno común de una red de activos.

⁷⁸ John Dunning ed., "Introduction," en *The Theory of Transnational Corporations*, 1.

⁷⁹ Lilach Nachum, "Introduction," en *The origins of the international competitiveness of firms* (UK and USA: Edwar Elgar, 1999), 9.

⁸⁰ Rizart Barnat, "El paradigma ecléctico" en *Strategic Managment* (consultado el 20 de marzo de 2009): disponible en <http://applications-of-strategic-management.24xls.com/es126>

2- (*Internalization advantages*) la empresa que posee ventajas propias le será más ventajoso explotarlas que venderlas o alquilarlas a otras firmas localizadas en otros países, es decir, internalizar dichas ventajas a través de la extensión de su cadena de valor añadido o de la adición de nuevas actividades.

3- (*Locational advantages*) debe resultar rentable para la empresa localizar alguna parte de sus plantas de producción en el exterior, dependiendo del atractivo de determinadas localizaciones en cuanto a sus dotaciones específicas de factores no transferibles a lo largo de sus fronteras.⁸¹

Este modelo también se conoce como OLI por las tres condiciones esenciales que establece para que se realice la IED. Consideremos a qué se refiere cada una de tales ventajas de la empresa. Las ventajas de propiedad se refieren a las características exclusivas de la empresa y que representan sus ventajas competitivas frente al resto de las empresas en su sector.⁸² Las ventajas de internalización de la empresa corresponden a las estrategias seguidas por la empresa en su proceso de multinacionalización.⁸³ Y las ventajas de localización se refieren a la ubicación geográfica en el exterior más conveniente donde la empresa abrirá plantas de producción.⁸⁴ Entonces por lo anterior, podemos afirmar que según este modelo, las ventajas de propiedad responden al *porqué*, las de localización manifiestan el *dónde* y las de internalización indican el *cómo* de la actividad de las multinacionales, lo cual resulta en una comprensión completa de las causas mediante las cuales se constituyen las EMNs.⁸⁵

De manera que, los elementos expuestos en estos enfoques teóricos empresariales conjugados con las condiciones y la evolución de las economías de los países de origen de las empresas son lo que definen y enmarcan el perfil y las estrategias del desarrollo de las mismas para llegar a ser multinacionales.

⁸¹ John Dunning, "Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach," en *Theory of Transnational Corporations*, ed. J. Dunning Vol. 1 (London and New York: UNLTC, 1993), 181, 196 y 197.

⁸² John Dunning, "Trade, Location of Economic Activity," 195.

⁸³ John Dunning, "Trade, Location of Economic Activity," 197.

⁸⁴ John Dunning, "Trade, Location of Economic Activity," 198.

⁸⁵ Eliana Marroquin y Álvaro Castroman, "Internacionalización de empresas" (consultado el 25 de marzo de 2009): disponible en www.ead.fea.usp.br/.../042Adm%20Internacionaliza%E7ao%20de%20Empresas.doc

Hasta ahora queda claro que, la globalización económica ha dado forma a un nuevo panorama en el que las EMNs han adquirido importancia, y se enfrentan al hecho de aprovechar las oportunidades y responder a los desafíos que plantea la globalización para el logro del desarrollo; sin embargo, como Castells lo señaló para conseguirlo es preciso ser competitivos.

1.3 Importancia del desarrollo económico y la competitividad en la globalización

Hay dos razones por las que resulta imprescindible examinar la relación de la competitividad con el desarrollo económico y de estos con respecto a la globalización. En primer lugar porque el objetivo más importante para las sociedades hoy en día es alcanzar el desarrollo, que aunque abarca muchos ámbitos, el económico es imprescindible para que se generen todos los demás.⁸⁶ Y la segunda razón corresponde al hecho de que, como ya se indicó previamente, la nueva economía exige a sus participantes ser entes competitivos, que funcionen eficientemente en la globalización y aprovechen las oportunidades que presenta para el cumplimiento de sus objetivos. Además de lo anterior, la competitividad y el desarrollo económico son los términos fundamentales con los cuales se establece el impacto de las EMNs brasileñas y mexicanas en sus propias economías, tal como se plantea en la primera y segunda hipótesis de esta tesis.

Antes que nada, es necesario advertir que el desarrollo es un concepto muy amplio y no hay un consenso general sobre su definición exacta pues en él están envueltos factores económicos, sociales, políticos, culturales y del medio ambiente.⁸⁷ Sin embargo, la siguiente definición permite identificar los elementos constitutivos del desarrollo

⁸⁶ Paul Streeten, "Futura Estrategia para el desarrollo," *Finanzas y Desarrollo*, 36, no.4, (diciembre de 1999 [consultado 12 mayo de 2009] FMI): disponible en <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/1999/12/pdf/streeten.pdf>

⁸⁷ Frederic S. Pearson y J. Martin Rochester, *Relaciones Internacionales* (México: Mc Graw Hill, 2000), 497.

económico, ámbito que es de interés para el análisis en esta tesis pues como se indicó en la introducción uno de los objetivos principales es analizar los efectos de la EMN domésticas brasileñas y mexicanas, en términos del desarrollo económico y competitividad. De esta manera, el Banco de México define al desarrollo económico como:

Transición de un nivel económico concreto a otro más avanzado, el cual se logra a través de un proceso de transformación estructural del sistema económico a largo plazo, con el consiguiente aumento de los factores productivos disponibles y orientados a su mejor utilización; teniendo como resultado un crecimiento equitativo entre los sectores de la producción. El desarrollo implica mejores niveles de vida para la población y no sólo un crecimiento del producto, por lo que representa cambios cuantitativos y cualitativos. Las expresiones fundamentales del desarrollo económico son: aumento de la producción y productividad per cápita en las diferentes ramas económicas, y aumento del ingreso real per cápita.⁸⁸

Es importante hacer notar que, esta definición revela que el desarrollo económico está condicionado a que primero ocurra crecimiento económico, es decir, un aumento en la producción de bienes y servicios en un periodo determinado, generalmente representado por el Producto Interno Bruto (PIB) de una economía.⁸⁹ No obstante, el desarrollo económico va más allá pues para que exista deben mejorar los niveles de vida de la sociedad.

Además, el hecho de que la definición de desarrollo económico señale que las expresiones fundamentales de éste se miden por el aumento de la producción y la productividad, actividades e indicadores económicos que ocurren fundamentalmente dentro del sector empresarial, entonces implica que las empresas y su actuación tienen un impacto en el desarrollo de las economías donde operan.

⁸⁸ Banco de México, *Glosario de política monetaria e inflación* ([consultado en 17 marzo de 2009] BANXICO): disponible en <http://www.banxico.org.mx/polmoneinflacion/didactico/glosariopolmon.pdf>

⁸⁹ BANXICO, *Glosario*, 8.

De hecho, la evidencia que han arrojado varios estudios realizados en diversos países⁹⁰ sobre el rol que juegan las empresas en el crecimiento y desarrollo es que existe una relación positiva entre iniciativa empresarial⁹¹ y el desarrollo económico a nivel nacional, señalando que “la creación de empresas es un transportador básico del cambio estructural ya que acelera e intensifica el proceso de generación, difusión y aplicación de las innovaciones tecnológicas y organizacionales”.⁹² Sin embargo, aunque el fomento de la iniciativa empresarial ofrece beneficios potenciales importantes hay que resaltar dos cosas. Primero, para que las empresas realmente sean transportadoras y difusoras de cambio es necesario que existan los canales por los que ocurra dicha relación. Y segundo, el avance empresarial no debe verse como panacea de todos los males sociales ya que presenta una serie de limitaciones estructurales que están fuera del control de la propia empresa como lo son en temas de educación, vivienda, salud, etcétera.⁹³

Ahora bien, si como se señaló anteriormente las empresas son agentes de cambio estructural entonces se espera que las multinacionales, por su tamaño y el alcance de sus actividades económicas, puedan presentar un mayor rango de influencia e impacto en las distintas áreas geoeconómicas donde están presentes. A este respecto, Antonio Vázquez argumenta que si bien las grandes empresas tienen el potencial de fomentar los procesos de desarrollo endógeno,⁹⁴ esto sólo se logrará cuando exista una convergencia entre las

⁹⁰ El informe de la OCDE hace referencia a los siguientes: Reynolds en EUA (1994), Davidson, Suecia (1994), Ashcroft y Love, Inglaterra (1996), David Birch, EUA (1987)

⁹¹ Como se señaló en la introducción, el enfoque analítico de iniciativa empresarial en esta tesis se centra en la internacionalización de las empresas domésticas y no en la creación o fomento de las PYMES que es el enfoque más tradicional.

⁹² OCDE, *Iniciativa empresarial y desarrollo local: propuestas de políticas* (OCDE, 2003), 45.

⁹³ OCDE, *Iniciativa empresarial y desarrollo local: propuestas de políticas*, 52.

⁹⁴ El desarrollo endógeno se refiere al progreso que se logra impulsando las propias capacidades internas o locales de una región o comunidad, y no implica necesariamente cerrarse al exterior. Francisco Albuquerque, “Desarrollo económico local y descentralización,” *Revista CEPAL* 82, (abril de 2004), 166.

estrategias de las grandes empresas y las del territorio donde operan.⁹⁵ Pero también se advierte que, no sólo por el hecho de que exista un sector empresarial sobresaliente es que se logrará un verdadero desarrollo sino que además se requiere que dicho sector esté articulado con otros actores industriales y sociales;⁹⁶ este planteamiento apoya el argumento central de la tesis tocante a la importancia de que el sector productivo esté articulado para favorecer al desarrollo económico.

Lo anterior muestra lo relevante que es el logro del desarrollo económico para los actores en la globalización. No obstante, el buen desempeño de las EMNs y en general de todos los actores que participan en la globalización está determinado por el grado de competitividad que mantengan. En vista de lo anterior resulta imprescindible esclarecer que la competitividad de las empresas “puede juzgarse por su rentabilidad, productividad y cuota de mercado”.⁹⁷ En tanto que la competitividad de una nación se define como “el grado en el que un país, bajo condiciones de libre mercado, es capaz de producir y vender bienes y servicios que satisfagan los tests de los mercados internacionales.”⁹⁸ En esta definición encontramos elementos importantes, en primer lugar, pone como condición necesaria la liberalización de los mercados a fin de que se logre la competitividad; como ya hemos señalado anteriormente, la globalización ha sido resultado del mayor esfuerzo que

⁹⁵ Antonio Vázquez, “Gran empresa y desarrollo endógeno: La convergencia estratégica de las empresas y territorios ante el desafío de la competencia,” *EURE* 23, no.70 (diciembre de 1997[consultado el 17 de octubre de 2008]): disponible en <http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S025071611997007000001&lng=es&nrm=iso>. ISSN 0250-7161

⁹⁶ Teonila García, “La articulación de los sectores, productivos, extractivos, de la transformación y comercialización, necesarios para impulsar el desarrollo económico del país,” *Industrial Data* 5, no. 1 (2002 [consultado el 11 de mayo de 2009]): disponible en: http://sisbib.unmsm.edu.pe/Bibvirtual/Publicaciones/indata/v05_n1/articulaci%C3%B3n.htm

⁹⁷ Hasan Bougrine, “Competitividad y comercio exterior,” 768.

⁹⁸ David P. Rankin y Jonathan Strand, “Competitiveness: Useful Concept, Política Slogan or Dangerous Obsession?” en *National Competitiveness in a Global Economy* eds. David P. Rankin y William P. Avery (London: Lynne Rienner, 1995), 3.

los gobiernos han hecho por establecer políticas que cumplan ese objetivo. Luego destaca como elemento clave la capacidad de producir y vender bienes y servicios en el exterior; a este respecto, Michael Porter afirma que dado que son las industrias las que determinan el éxito de las naciones en los mercados internacionales; entonces, las ventajas de una nación con respecto a otra no se basan en las dotaciones de factores y los costos, sino en las elecciones estratégicas y en la capacidad de las industrias para innovar y mejorar, con lo que para Porter la competitividad está determinada por y se entiende como la productividad⁹⁹ a nivel empresarial, nacional o internacional.¹⁰⁰ Así, Porter privilegia a las empresas como los principales actores creadores de competitividad. Si bien es válida esta postura, en este punto también cabe recalcar el señalamiento que anteriormente se planteó sobre la necesidad de integrar las acciones de las empresas y el Estado, este hecho es substancial para un logro competitivo vinculado al de desarrollo. Es por ello que Hassan Bougrine afirma que “uno de los factores determinantes para el desarrollo económico sostenible de los países, las regiones y las empresas será su capacidad para competir, no sólo en su mercado local sino especialmente en los mercados externos”.¹⁰¹

Fortaleciendo el vínculo entre desarrollo y competitividad, Yevenes y Andalaft sostienen que “las empresas pueden aportar, con estrategias explícitas, a la gestación de una capacidad competitiva que se construye sobre la base de su entorno territorial”.¹⁰² O sea

⁹⁹ “Productividad es el grado de utilización efectiva de cada elemento de producción. [...] Busca la constante mejora de lo que existe ya. Requiere esfuerzos continuados para adaptar las actividades económicas a las condiciones cambiantes y aplicar nuevas técnicas y métodos. Es la firme creencia del progreso humano.” Según la definición de la Agencia Europea de Productividad citada en Matilde Flores Urbáez *et al.*, “Sistemas de calidad en laboratorios universitarios de investigación,” *Espacios* 29, no.1 (2008[consultado el 12 de mayo de 2009]):disponible en http://www.revistaespacios.com/a08v29n01/08290903.html#_ftn3

¹⁰⁰ Michael Porter, *The Competitive Advantage of Nations* (Basingstoke: Macmillan, 1998) 6.

¹⁰¹ Hassan Bougrine, “Competitividad y comercio exterior,” *Comercio Exterior* (septiembre de 2001):769.

¹⁰² Araceli Yevenes y Alejandro Andalaft, “Competitividad territorial y estrategia empresarial: el caso de la industria forestal exportadora de la región de Bio Bio”.

que, se espera que el sector empresarial, incluyendo las multinacionales, desarrollen estrategias que las hagan competitivas pero además que gracias a esto tengan la capacidad de influir e impactar positivamente en otros actores del territorio que sea su base de operaciones y con ello contribuir al desarrollo, eso es precisamente lo que se busca examinar para el caso de las multilantinas brasileñas y mexicanas.

También, como se ha visto previamente, las diferencias económicas entre países desarrollados y no desarrollados hacen que las presiones por ser competitivos sean cada vez mayores y, como resultado, existe un mayor interés por conocer los factores determinantes de la competitividad. De ahí que a la competitividad se le vea como un requisito indispensable para beneficiarse de las posibilidades de desarrollo que esta nueva economía presenta.¹⁰³

Hasta este punto queda claro que en la globalización las empresas que se han internacionalizado son los actores económicos más relevantes en la economía mundial por tanto, de ellos se espera mejorar su competitividad y contribuir al desarrollo económico. Sin embargo, estos planteamientos necesitan ser corroborados en el caso de las EMNs de América Latina, de hecho, la siguiente sección expone la situación de esta región tocante a los planteamientos anteriores.

1.4 El contexto regional latinoamericano, sus ajustes frente a la globalización

América Latina tiene considerable importancia en lo cultural, lo social, lo político y lo económico en el mundo actual, es una región de diversidad, complejidad y cambios

¹⁰³Centro Empresarial México-Unión Europea, “Competitividad: clave para el éxito,” PIAPYME no. 7, (2005[consultado el 3 de mayo de 2009]):disponible en http://cemue.com.mx/apps/sitemgr.nsf/despliegueLetter/0BCF3A495C9A82B986257135000F33BD?OpenDocument&id=_4A3F068B696C49838625713400138072

continuos.¹⁰⁴ A este respecto cabe decir que, la historia económica contemporánea de América Latina en general, previa a la globalización se resume en tres fases: 1) el periodo de industrialización en base al modelo de sustitución de importaciones (ISI), 2) la crisis de la deuda, y 3) las reformas estructurales junto con la liberalización.¹⁰⁵

El papel tradicional de las economías latinoamericanas en su vida independiente las ubicó como proveedoras de materias primas a los países avanzados.¹⁰⁶ Sin embargo, el revés en la situación económica y política mundial en la primera mitad del siglo XX (la depresión económica de 1930, y las dos guerras mundiales) les dificultaron el abasto de productos industriales provenientes de los países industrializados, lo cual motivó a los países de la región a adoptar políticas a favor de la sustitución de importaciones a fin de lograr su propia industrialización.¹⁰⁷ Este modelo dependía de dos pilares para el logro de la industrialización: la intervención gubernamental y las barreras al comercio.¹⁰⁸ El resultado de este modelo fue ambiguo, pues como se analizará para los casos nacionales, ésta estrategia aunque generó crecimiento también puso muchos limitantes para un verdadero desarrollo económico en la región. Sin embargo, cabe decir que este modelo marcó una transformación en la estructura productiva de los países latinoamericanos, este hecho es importante pues respalda el argumento central que supone una desarticulación entre los actores productivos de Brasil y México.¹⁰⁹

¹⁰⁴ Ronaldo Munck, *Contemporary Latin America* (New York: Palgrave Macmillan, 2003), 1.

¹⁰⁵ Rosemary Thorp, *Progress, Poverty and Exclusion. An Economic History of Latin America in the 20th Century* (Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo, 1998).

¹⁰⁶ Thomas Blumer, *The Economic History of Latin America since Independence* (Cambridge: Cambridge University Press, 1994), 17.

¹⁰⁷ Rosemary Thorp, *Latin America in the 1930s* (London: MacMillan Press, 1984), 13.

¹⁰⁸ Eliana Cardoso y Ann Hewlege, *La economía latinoamericana. Diversidad, tendencias y conflictos* (México: Fondo de Cultura Económica, 1993), 18.

¹⁰⁹ Eliana Cardoso y Ann Hewlege, *La economía latinoamericana*, 17.

Por otra parte, la intervención gubernamental ocasionó un proteccionismo irracional que condujo a la sobrevaluación de los tipos de cambio, la reducción en las exportaciones, y el abandono del agro, lo cual hizo insostenible el modelo.¹¹⁰ En tanto, cada país consideró viable adquirir préstamos en el exterior con la intención de salvar la situación económica, pero esta táctica no favoreció el entorno ya que los préstamos excedieron la capacidad de pago de los países y como consecuencia provocó una crisis en la década de los ochenta.¹¹¹ La crisis de la deuda indujo un retroceso importante en América Latina respecto a los logros obtenidos durante las tres décadas anteriores en materia de crecimiento económico, lo cual orilló a los países a plantearse la necesidad de introducir cambios en sus políticas económicas.

Asimismo, esta situación amenazó la estabilidad de las economías occidentales y por tanto llamó la atención de organismos internacionales como el BM y el FMI para promover medidas de ajuste en las políticas económicas y comerciales de los países deudores.¹¹² Fue entonces cuando comenzó el periodo de reestructuración económica de los países de América Latina que los encaminó hacia la globalización. Básicamente estas recomendaciones quedaron enmarcadas en los lineamientos del “Consenso de Washington” en 1980, la mayoría de los países latinoamericanos llevaron a cabo tales reformas desde 1980 y hasta la primera mitad de 1990.¹¹³

¹¹⁰ S. Sideri, “The Industrial Development Deadlock in Latin America: From Import Substitution to Export Promotion?,” *Development and Change* 3, no. 2 (Mayo de 1972 [consultado el 16 de marzo de 2009]): disponible en <http://www3.interscience.wiley.com/cgi-bin/fulltext/121474072/PDFSTART>

¹¹¹ David Felix, “How to Resolve Latin America's Debt Crisis,” *Challenge* 28, no. 5 (Noviembre de 1985 [consultado 16 mayo 2009] *Business Source Premier*, EBSCOhost): disponible en <http://web.ebscohost.com/ehost/pdf?vid=12&hid=106&sid=f5b91742-1c52-409f-97a7-e08341517c87%40sessionmgr102>

¹¹² Pearson y Rochester, *Relaciones Internacionales*, 427.

¹¹³ En el consenso se plantearon los siguientes lineamientos: 1) liberalización del comercio a través de la disminución de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; 2) privatizaciones que implicaban la venta de activos estatales a fin de reducir la intervención del Estado en el mercado; 3) reformas financieras

Por lo anterior, se puede afirmar que no sólo los países sino también las empresas de la región enfrentaron nuevos desafíos y oportunidades para participar en la economía mundial. Así mismo se puede ver que, en América Latina la recurrencia de pautas de desarrollo y crisis, así como la continuidad de problemas como la desigualdad ha formado parte del semblante histórico de la región. Pese a ello, estos mismos escenarios crearon las condiciones para que el sector empresarial extranjero y parte del doméstico se consolidara en la economía de la región y más tarde ampliara su visión al exterior, gestando un fenómeno inédito como se expone a continuación.

1.4.1 IED y las EMNs en América Latina, perseguidas o aduladas

Enmarcadas por estas tres fases de la economía latinoamericana, la evolución de la IED y el papel de las EMNs en la región mostraron grandes cambios con el paso del tiempo, como veremos a continuación. Durante el periodo del modelo ISI América Latina se constituyó en una de las regiones preferidas para recibir la IED que realizaron las EMNs de Estados Unidos y Europa principalmente, a fin de abastecer al mercado interno.¹¹⁴ Este cambio de estrategia condujo a que las multinacionales extranjeras adquirieran presencia significativa en los países de la región, al grado de causar inquietud. Por ejemplo, Celso Furtado afirmaba ya para aquel periodo que “dichas inversiones defin[ían] y domina[ban] la estructura del poder económico, controlando los sectores dinámicos, bloqueando a los otros o marcándoles sus caminos, según la política que en el centro de tal poder se

para reducir el déficit público. En Nancy Birdsall y Rachel Menezes, “Más allá del Consenso de Washington: nuevo contrato social en América Latina, basado en el empleo,” *Foreign Affairs en español* 5, no. 3 (Julio-Sep. 2005), 80.

¹¹⁴ Enrique Danza y Raúl Fernández, “Nos recetan lo que no hicieron: Protección, inversión extranjera y exportaciones, y su papel en el desarrollo,” *Pasos*, no. 113. (mayo-junio. 2004 [consultado el 8 de marzo de 2009] DEI, Departamento Ecueménico de Investigaciones de Costa Rica): disponible en http://deicr.org/mostrar_articulo_pasos.php?id=423&pasos_nro=113&fecha_pasos=Segunda%20C9poca%202004.%20Mayo%20-%20Junio.&especial=0

determin[aba]”.¹¹⁵ Lo anterior muestra que las opiniones que se tenían sobre los efectos de la actuación de las EMNs en América Latina no eran del todo favorables.¹¹⁶

Sin embargo, los flujos de IED que realizaban las EMNs y la actitud que se tenía hacia ellas, dio un giro total desde finales de la década de los ochenta, con los cambios en las políticas económicas y comerciales ocurridos en América Latina. De hecho, la región se constituyó como uno de los principales focos de atracción de IED y la tendencia mostró desde entonces un aumento constante pero concentrado en un número limitado de países, entre los que figuran Brasil y México.¹¹⁷ Lo anterior se afirma pues mientras “en 1994 el total de las entradas de IED en América Latina eran de 19 mil millones de dólares, para 2008 alcanzaron un nivel récord de 126 mil millones”.¹¹⁸ En realidad este exponencial crecimiento de la IED tiene una explicación en distintos factores como lo fueron los programas de capitalización de la deuda, las privatizaciones de empresas públicas y más recientemente las fusiones y adquisiciones (de aquí en adelante F&A) de empresas que se han llevado a cabo en la región.¹¹⁹

No obstante, la situación respecto a las salidas de IED de América Latina, lo que significa la presencia de EMNs latinoamericanas (multilaterales), arroja datos todavía más interesantes. A este respecto hay que puntualizar que las salidas de IED de América Latina,

¹¹⁵ Celso Furtado, *La hegemonía de USA y América Latina* (Madrid: Cuadernos para el diálogo, 1971), 36.

¹¹⁶ De hecho, en América Latina surgieron dos posturas opuestas tocante al papel que las EMN jugaban en la región. Por ejemplo, la teoría de la dependencia afirmaba que las multinacionales eran un instrumento que los países del centro utilizaba para extender su dominio sobre los países de la periferia. Más tarde la teoría modernista planteó una postura contraria al afirmar que la llegada de IED propiciaba el desarrollo. Sobre éstas y otras teorías consultar el trabajo de Marcelo Bucheli “Globalización, multinacionales e historia” disponible en www.economia.uniandes.edu.co/content/.../Programa_Bucheli_2009.pdf

¹¹⁷ Manuel R. Agosin, *Inversión extranjera directa en América Latina: su contribución al desarrollo* (México: Fondo de Cultura Económica, 1996), 7.

¹¹⁸ UNCTAD, *World Investment Report* 2008, 36.

¹¹⁹ Gregorio Vidal, *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: Las grandes empresas en América Latina* (México: Anthopos, 2001), 156.

no son un fenómeno nuevo, pues para la década de 1970 se registraron 151 millones de dólares por este concepto, lo que para entonces representó cerca del 1.5% de la IED mundial.¹²⁰ Pero las salidas de IED de América Latina para el periodo de 2000 al 2005 sobrepasaron los 30 mil millones de dólares, lo que representó el 4.8 % de la IED mundial.¹²¹ No obstante, el informe de la UNCTAD sobre IED del 2008 señala que en 2007 las salidas de IED de América Latina pese a que se situaron alrededor de 52 mil millones de dólares, estos sólo representaron el 2.6% de la IED mundial.¹²² Lo cual significa que en este año otras regiones del mundo, como las economías desarrolladas y el sudeste asiático, tuvieron mayor participación al incrementar sus salidas de IED, (ver tabla 1).¹²³

Así mismo, los datos confirman que América Latina no sólo lleva a cabo IED en el mundo, sino que además esta participación ha ido incrementando, particularmente desde la década de 1990 y hasta el 2007.¹²⁴ Sin embargo, no sólo las salidas de IED de América Latina se ha incrementado, también lo han hecho el número de empresas que se han multinacionalizado. Se afirma lo anterior ya que mientras en 1991 sólo 500 empresas latinoamericanas eran consideradas multinacionales, la cantidad había aumentado a más de 3000 en el 2005.¹²⁵

Lo anterior nos permite ver que América Latina no sólo ha sido un importante foco de atracción de IED sino que ya desde hace décadas también es fuente de IED para el mundo.

¹²⁰ UNCTAD, *Foreign Direct Investment Database* (2007[consultado el 15 de marzo de 2009]): disponible en <http://stats.unctad.org/fdi>

¹²¹ Álvaro Cuervo-Cazurra, “Liberalización económica y multilatinas,” *Globalization, Competitiveness and Gobernability*, no. 1 (10 octubre de 2007 [consultado el 23 de septiembre de 2008]).

¹²² UNCTAD, *World Investment Report* 2008, 36.

¹²³ A partir de aquí todas las tablas a las que se haga referencia se encuentran en el apéndice B.

¹²⁴ David Marquez “La IED en el mundo y América Latina” en *Reporte Económico* (abril de 2005): disponible en <http://vectoreconomico.com.mx/files/pdfs/r11042005.pdf>

¹²⁵ Dentro de esta clasificación se cuentan tanto a empresas privadas y estatales de América Latina, así como filiales de EMNs extranjeras. Álvaro Cuervo-Cazurra, “Liberalización económica y multilatinas,” 4.

Sin embargo, la novedad sobre este último punto radica en el hecho de que en la última década estos flujos han aumentado tanto en cantidad como en importancia para los mercados internacionales. No obstante, no toda la región se ha comportado así, los casos más sobresalientes, tocante a estos temas son las economías de Brasil y México como se examina en el capítulo siguiente.

En este capítulo se ha mostrado que la globalización es un fenómeno multifacético y complejo, pero es en el ámbito económico donde se ha hecho mucho más perceptible el avance de la globalización derivado del avance tecnológico y la reducción en las barreras al comercio. Estos cambios han gestado la nueva economía de la globalización donde los agentes que busquen extraerle beneficios deben basar sus decisiones y estrategias en el conocimiento y la información, articulada sus actividades productivas y comerciales y organizacionales en redes que se expandan a escala global.

Estas condiciones han contribuido a que los flujos de IED mundiales hayan experimentado un crecimiento exponencial en las últimas décadas, lo que al mismo tiempo ha dado protagonismo a las EMNs como nuevos actores en el escenario global, y que junto con los Estados son los responsables de llevar a cabo el avance de la globalización. Así mismo, la importancia de dichos actores los hace potenciales generadores de desarrollo económico y competitividad.

Además, se ha señalado cómo la región de América Latina ha incursionado a la globalización. A este respecto, se indicó que los Estados efectuaron la reorientación de sus economías a favor de la apertura comercial lo cual, al mismo tiempo promovió la

multinacionalización de algunas empresas domésticas. El siguiente capítulo aborda estos temas para el caso de Brasil y México y sus respectivas EMNs.