CAPÍTULO 1: Marco Teórico

"Cuando el cambio es imperoso para un número importante de empresas, la habilidad para buscar y crear conocimientos y traducirlos en nuevas ventajas, es esencial".

María del Mar Benavides y Ana C. Uriquidi[1]

1.1 Conceptos y Definiciones.

El fenómeno de la globalización ha generando un complejo contexto económico debido a la interdependencia de los productores de bienes y servicios con la creciente demanda de los consumidores; teniendo como consecuencia la expansión del mercado que tiende a traspasar las fronteras de los países. Las empresas protagonizan la economía política internacional (EPI en adelante) porque controlan el sistema de producción; reafirmando lo anterior Ferrer explica:

> Probablemente el 90 por ciento de la información económica que se difunde en el mundo y dentro de cada país se vincula a operaciones y negocios de carácter transnacional: Préstamos internacionales, paridades y tasas de interés, bolsa de valores, comercio, inversiones de las corporaciones transnacionales, fusiones. Alianzas estratégicas y transferencia de control de empresas, privatizaciones y participación de inversores extranjeros.[2]

La presencia de las empresas transnacionales (ETs) en países desarrollados y en países en vías de desarrollo es inminente debido a que las empresas buscan ingresar a nuevos mercados. La expansión de dichas empresas se da por medio de la internacionalización, siendo ésta una estrategia para cubrir las necesidades del mercado global, sin dejar de lado los intereses que persigue de manera individual tales como la reducción de costos y el incremento de utilidades. Para lograr sus objetivos las ETs crean una estrategia que toma diversas formas como: la subcontratación internacional que desarrolla alianzas estratégicas, como las subsidiarias o filiales,

---

[1] Ma. Del Mar Benavides y Ana C. Urquidi, "La transferencia de conocimientos mediante las alianzas estratégicas. Una aplicación en el sector de la hostelería", *en Comunicación presentada en el I Encuentro Iberoamericano de Contabilidad y Gestión*. (Valencia: Universidad de Valencia, 2000), 1.

[2] Aldo Ferrer. *Hechos y ficciones de la globalización. Argentina y el Mercosur en el sistema internacional.* (Buenos Aires: FCE, 1997), 28-29.

outsourcing, buy-back, counter trade, franquicia, transferencia tecnológica y empresa conjunta o joint venture. Se dice que la estrategia más desarrollada después de las subsidiarias es el JV. [3] Las estrategias de expansión de éstos actores por medio de las JVs son objeto de éste análisis, por lo que es necesario definir y delimitar conceptos que ya están consolidados y que se relacionan íntimamente a este tipo de estrategia empresarial y a su impacto en la economía de los países.

1.1.1 Globalización y Globalización de mercados.

Como se mencionó anteriormente, la globalización constituye un elemento esencial para determinar las estrategias empresariales, debido a lo anterior vale la pena profundizar en el concepto. El término tiene diversas acepciones dependiendo del contexto en que se desarrolle. Por ejemplo Kegley y Wittkopf señalan que éste concepto se refiere a la "integración de Estadoss a través del contacto creciente, comunicación, y comercio para crear un sistema global holístico, en el que el proceso de cambio liga cada vez más juntos a las personas en un destino común."[4] De forma general Jackson y Sorenser la definen como "la propagación e intensificación de relaciones económicas, sociales y culturales sobre las fronteras internacionales."[5] Estas definiciones conciben a la globalización como un concepto multifactorial, es decir, toman en cuenta factores políticos, económicos, culturales y sociales.

No obstante, para los objetivos de la presente investigación sólo se hará referencia a su enfoque económico, esto con el objetivo de entender su incidencia en el mercado y las estrategias empresariales. De esta manera *globalización de los mercados* es el término empleado por primera vez por Theodore Levitt como el incremento de la transnacionalización de los mercados

---

[3] Sixto Arontoma, "*Joint Venture: Estrategia en la Producción y Comercialización de Frijol-Perú*". Tesis de Grado. (Perú: Universidad Nacional Mayor de San Marcos Escuela de Posgrado, 1999), 10.
[4] Kegley y Wittkopf, *World Politics Trend and Transformation*. (U.S.A.: Thomson/Wadsworth, 2001), 18.
[5] Jackson y Sorensen, *Introduction to International Relations*. (Oxford: Oxford University Press, 1999), 206.

financieros[6]. La definición anterior se complementa con la que aporta el Fondo Monetario Internacional (FMI) que delimita el concepto anterior al mencionar la integración de las economías y establece los medios por los que se desarrolla la misma y la define como la "acelerada integración mundial de las economías a través del comercio, la producción, los flujos financieros, la difusión tecnológica, las redes de información y las corrientes culturales."[7] De manera relacionada Ianni establece los actores que forman parte del proceso de la globalización de los mercados, y argumenta que "[e]n el ámbito de la globalización, a veces se revelan transparentes e inexorables los procesos de concentración y centralización del capital, y se articulan empresas y mercados, fuerzas productivas y centros decisorios, alianzas estratégicas y planificación de corporaciones"[8], estableciendo así los actores específicos que forman parte del proceso así como su impacto económico.

A partir de los conceptos anteriores y para efectos de este análisis entenderemos por *globalización* la vertiginosa integración de los mercados de bienes, servicios, capitales, tecnología y trabajo. Se define éste concepto porque es necesario conocer el contexto internacional en que se posicionará nuestra investigación, es decir, las alianzas estratégicas que efectúan las ETs para su expansión como resultado de los retos que implica la globalización de los mercados así como los efectos que esta última tiene en términos de desarrollo económico.

Regresando a las ideas de Ianni, es necesario establecer que ciertos actores son los que ejecutan las acciones que forman parte del proceso de globalización de mercados; entre ellos se pueden distinguir las empresas transnacionales (ETs), las Instituciones Internacionales de carácter

---

[6] Theodore Levitt, *La globalización de los mercados*. (Harvard-Deusto: Business Review. 4to trimestre, 1983), 49-64.
[7] Fondo Monetario Internacional. *World Economic Outlook*. (Washington, DC: IMF, 1997)
[8] Octavio Ianni,. *Teorías de la Globalización*. (México: Siglo XXI, 1996), 7.

comercial tales como la Organización Mundial de Comercio (OMC), el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI); y el Estado entre otros. A todos estos actores los podemos estudiar a través de la relación existente sobre todo entre el Estado y las empresas en una rama de las relaciones internacionales llamada Economía Política Internacional (EPI), como se muestra a continuación.

1.1.2 El Estado y el mercado como agentes reguladores de la IED.

La *Economía Política Internacional* para Tooze "[e]s ambos, un área de estudio y una manera de pensamiento sobre el mundo político y económico."[9] En otras palabras, la EPI se refiere al *estudio de la relación entre política y economía, entre Estados y mercado en las relaciones internacionales*. De manera más específica, para Jackson y Sorenser es un término acerca de la pobreza y la riqueza, acerca de quién obtiene qué en el sistema económico y político internacional.[10] Esta relación se establece porque se cree que la fuerza económica es una base importante para el poder político, además explica que juegan dos actores: Estado y mercado. El Estado crea y ejecuta políticas que se adapten a las necesidades del mercado, dominado por las leyes económicas; por lo que es importante subrayar el papel que juega el Estado como promotor y/o regulador de la inversión extranjera directa que permite que ingrese a su país por medio de las ETs. En ésta investigación, la relación Estado –ET en países en vías de desarrollo es fundamental para conocer el impacto de la IED por medio de ETs y específicamente por medio de inversiones conjuntas, conocidas también como JVs. A este tema volveremos más adelante en el capitulo dos.

---

[9] Roger Tooze, "International Political Economy in Age of globalization" en John Baylis y Steve Smith, *The Globalization of World Politics: An Introduction to International Relations*. (Oxford: Oxford University Press, 1998), 219.
[10] Jackson y Sorensen, *Introduction to International Relations*. (Oxford: Oxford University Press, 1999),175.

En la EPI, el mercado tiene estrecha relación con el Estado ya que las políticas que éste desarrolla deben acoplarse a las necesidades del mismo. Entonces, un concepto que se estudia en la EPI es el *Mercado* definido como un "[p]roceso mercantil de ofertas y demandas en continua competencia."[11] A partir de la definición de Heyne es posible observar que el mercado no refiere a un lugar o establecimiento (físico) sino a las interrelaciones entre los productores que ofertan sus productos y los demandantes que son los consumidores; de igual manera se denota que existe una competencia entre los mismos.

Las exigencias del mercado ocasionan que las ETs busquen ser más competitivas para así poder ganar consumidores, y una manera de conseguirlo es internacionalizarse, expandirse y producir en países que tengan ventajas comparativas. La mayoría de los países subdesarrollados ofrecen condiciones favorables para las ETs como la mano de obra barata y el acceso a materias primas de bajo costo entre otras, por lo que las ETs se establecen en éstos países, impactando de manera positiva y/o negativa en su economía dependiendo de las estrategias empresariales.

Regresando a la EPI, el otro actor vital de la relación es el Estado, que es quién limita o promueve la participación de las ETs. El Estado es quien regula las condiciones en que las ETs se desarrollarán en su país (anfitrión) y de la misma manera establece las reglas que jugarán en el mercado interno. *Estado* es un concepto consolidado desde la Paz de Westfalia de 1648, con la creación del Estado moderno.[12] Teniendo como característica principal la separación de poderes Iglesia - Estado. Desde entonces el Estado es definido como una entidad legal con población permanente, territorio delimitado, gobierno capaz de ejercer su soberanía, y reconocimiento

---

[11] Paul Heyne, *Conceptos de Economía: El mundo según los economistas*. (Madrid: Prentice Hall, 1998), 136.
[12] Henry Kissinger, "From the Universality to Equilibrium: Richelieu, William of Orange and Pitt" en *Diplomacy*. (New York: Simon & Schuster, 1994), 56-77.

internacional[13], éste último elemento se toma en cuenta a partir de la creación de la Sociedad de Naciones.

Uno de los elementos base para definir al Estado es el concepto de Soberanía que es una doctrina legal que establece la autoridad suprema del Estado para gobernar sus asuntos internos y el manejo de sus relaciones exteriores con otros Estados y con Organismos Intergubernamentales (OIGs)[14]. Es importante señalar que cuando se habla de IED por medio de ET hay fracciones políticas de izquierda que señalan que se socava la soberanía del Estado. La relevancia del Estado es que se convierte en un agente regulador de la IED y es quién promueve la misma para apoyar su economía, utilizando a las ETs como una estrategia para promover el desarrollo económico y social de su país, cuestión que se relaciona íntimamente con la hipótesis de este trabajo. En este punto, es posible establecer la relación que existe entre la globalización y la EPI, vinculando las relaciones del mercado con los estados en un contexto global; tomando como actor base del mercado a la *Empresa Transnacional* (ET) por ello es necesario profundizar en el término.

1.1.3 La Empresa Transnacional (ET)

El concepto ha sido definido por varios autores, por ejemplo Dunning establece que una ET es "[a]quella que tiene una de sus plantas generadoras de ingresos localizada fuera del país de origen."[15] En éste caso la característica está dada por la ubicación fuera del país donde se originó la empresa. Por su parte, Gilpin aunque no menciona como característica de la ET el hecho de que se establezcan en un país diferente al de su origen, complementa la afirmación de Dunning al establecer que una transnacional es: "[l]a firma que posee y maneja unidades económicas en dos

---

[13] Mousa Elbasha, Apuntes personales de la clase *International Public Law*. Impartida en Otoño 2004.
[14] Kegley y Wittkopf, *World Politics Trend and Transformation*. (U.S.A.: Thomson/Wadsworth, 2001), 598.
[15] John Dunning, *International Production and Multinationak Enterprise*. (London: George Allen and Unwin, 1981). Capítulo 13.

o más países."[16] Para Kegley y Wittkopf las ETs son empresas comerciales que tienen una matriz en un Estado e invierten y operan extensivamente en otros Estados[17]. Esta última definición podemos extraer un punto que Dunning no menciona y que es el concepto de inversión.

Por su parte Durán define a las ETs como actores que explican, en gran medida, las actividades propias de la economía internacional: comercio exterior, transferencia de tecnología, movimientos de capitales, producción mundial[18]. Esta definición no sólo refiere a la inversión de las empresas en un país diferente al de su origen, también abre la puerta al análisis de las actividades que realizan, así como su impacto económico tanto en los países emisores como en los receptores; este hecho conduce a pensar que tal y como se postula en la hipótesis la IED tienen un impacto importante en el desarrollo de los países.

Otra acepción, más completa es la realizada por Ghoshal y Westney, quienes acertadamente afirman que las ETs son aquellas que comprenden entidades en más de un país, que operan bajo un sistema de toma de decisiones, desarrollando una estrategia común y coherente en la que las entidades están interrelacionadas, siendo capaces de ejercer una influencia significativa entre sí y de compartir conocimientos, recursos y responsabilidades.[19] En su definición, estos autores enfatizan la forma en que las ETs se organizan, complementando así la definición de Durán. En forma de compendio, Villareal define la ET como "aquella que comprende entidades con recursos propios en más de un país en los que, generalmente a través de la Inversión Extranjera Directa, localiza personas y/o activos que gestiona y controla para realizar

---

[16] Robert Gilpin, *The Political Economy of International Relations*. (U.S.A.: Princeton University Press, 1987), 231.
[17] Kegley y Wittkopf, *World Politics Trend and Transformation*. (U.S.A.: Thomson/Wadsworth, 2001), 226.
[18] J. J. Durán. "Empresa multinacional e inversión directa española en el exterior". *Universia Business Review-Actualidad Económica*. (Tercer trimestre, 2004), 114.
[19] S. Ghoshal y E. Westney, *Organization Theory and the Multinational Corporation*. (New York: St. Martin's Press, 1993).

cualquiera de las actividades primarias de la cadena de valor."[20] Es necesario resaltar que la IED es la manera en que las ET se establecen en países diferentes al de su origen, con base en las regulaciones de cada estado anfitrión; debido a que la relación del Estado con las ETs es crucial para entender la manera en que las empresas pueden incidir en la economía del país receptor, es necesario analizar la manera en la que se dan dichas relaciones.

1.1.4 El Estado y las ETs

El actor que trata de regular el comercio, que busca integrarse en los bloques económicos para posicionarse en el mercado mundial es el Estado. Cox (1994)[21] seguidor de Carlos Marx hace referencia al poder del Estado que se ha visto disminuido frente a un poder político - económico sin territorio: las ETs. Se dice que las ETs han venido a crear en nuevo orden económico internacional y no los Estados, porque éstos, al desmaterializarse en áreas del mercado han perdido relativamente fuerza decisora en los asuntos comerciales, financieros y económicos en general[22]. El argumento es válido porque las ETs son actores sin fronteras y tienen mayor movilidad en los mercados, así que el Estado ha perdido fuerza lo que no implica que haya perdido su poder por completo.

Regresando a las ideas de soberanía descritas en la sección 1.1.2, el manejo de los objetivos de crecimiento y desarrollo económico del Estado se puede balancear con el poder de las ETs. No obstante, es posible argumentar que dicho balance es posible debido a que las ETs y el Estado son co-dependientes, esto es, necesitan uno del otro para obtener sus intereses. Para la

---

[20] Oskar Villareal, "La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea". *Simultaneidad Decisional y Multifocalidad Empresarial*. (México: Universidad de Michoacán de San Nicolás de Hidalgo, 2005), 61.
[21] A. Cox, "Relationship Competence and Strategic Procurement Managment towards an Entrepenurial an Contractual Theory Firm", *European Journal of Purchasing & Supply Managment*. Vol 2. (N°1,1994), 57-70.
[22] Ernesto Arellanes, *La empresa transnacional Leviatán del siglo XXI*. (Puebla: BUAP, 2002), 59.

ET representa la reducción de sus costos aprovechando las ventajas que le ofrece el país receptor; mientras que el Estado desea inyectarle capital a su economía, incrementar los empleos y en algunos casos pide compartir los procesos en el desarrollo de tecnología. Del análisis anterior podemos derivar la relación que existe entre el Estado y la ET en términos de su incidencia económica.

Más específicamente, el papel del Estado es facilitar el marco jurídico para la integración; por lo tanto el Estado[23] toma parte en el mercado internacional porque genera los acuerdos de libre comercio y participa en las instituciones como la OMC, BM, FMI[24]. Los Estados, en la actualidad buscan que sus gobiernos creen las leyes y regulaciones para tener un ambiente comercial favorable; también son los responsables de mantener una estabilidad política y económica, es decir, un orden social. Sin embargo no podemos olvidar que las ETs ejercen cierta influencia sobre la conducta de las relaciones intergubernamentales.[25]

---

[23] Se pueden establecer que existen tres tipos de 1) El Estado protector o prebendalista apoyado por el control estatal de sectores importantes de la economía; 2) el Estado liberalizador apoyado por las políticas desreguladoras y privatizaciones; y 3) el Estado regulador que establece normas del funcionamiento del mercado y las políticas públicas que operan a largo plazo. El segundo tipo de Estado es el que generalmente opera, el liberalizador que promueve en el marco jurídico la apertura del mercado; el gobierno crea un ambiente favorable para la regionalización. Aquí se puede ver que el Estado no ha perdido su poder, que aun controla el mercado con las políticas que pone en acción, a esto se le conoce como "liderazgo" estatal. Alex E. Fernández, "América Latina: el debate sobre los "Nuevos Grupos Económicos" y conglomerados industriales después de la reestructuración neoliberal". *European Review of Latin America and Caribbean Studies*. N° 69. (October 2000), 104.

[24] Jackson y Sorensen, *Introduction to International Relations*. (Oxford: Oxford University Press, 1999), 188-190.

[25] *Tecnología*: Las ET usan tecnologías de producción, el Estado tiene otro nivel de desarrollo en ciertos sectores y áreas. *Ubicación*: Las ET tienen nuevas ubicaciones geográficas, mientras que el Estado crea la apertura de espacios. Fomenta la regionalización por medio de la integración a bloques comerciales. *Finanzas*: Las ET son un actor financiero por lo que el Estado debe cambiar las políticas económicas fiscales. *Acuerdos*: Las ET hacen acuerdos de subcontratación, las alianzas estratégicas y por su parte el Estado se vuelve también subcontratista. *Producción*: Las ET son las que sustituyen la propia producción por medio de alianzas o compra, cuando el Estado se vincula con los proveedores. ET: tienen una empresa de origen, en el caso del Estado, son el receptor de esa ET. Ernesto Arellanes, *La empresa transnacional Leviatán del siglo XXI*. (Puebla: BUAP, 2002), 124.

Ahora bien, cabe señalar que no todas las relaciones ET-Estado son de cooperación, de hecho, las críticas por parte del Estado a las ETs en términos de su impacto económico según Arellanes (2002) son las siguientes:

a) "Se acusa a las ETs de crear una economía de sucursales, configurada por pequeñas firmas ineficientes, incapaces de propulsar el desarrollo general."[26] Ésta es una postura debatible porque el desarrollo general debe ser promovido por el Estado, además de que las sucursales no siempre son ineficientes, más bien son mal aprovechadas ya que las alianzas estratégicas permiten la eficiencia combinando nuevas técnicas organizativas.
b) "Las subsidiarias locales existen como meros aprendizajes de la empresa metropolitana y como enclaves en la comunidad anfitriona más que como motores de crecimiento autosuficiente."[27] Se puede decir que sí son aprendices del mercado local pero el crecimiento autosuficiente requiere de investigación y desarrollo propio del país receptor, el cual puede ayudarse de las ETs.
c) "A través de la repatriación de los beneficios obtenidos en el exterior y de su acceso privilegiado a las finanzas locales, las ETs vacían al país anfitrión de capitales para el desarrollo e impiden el surgimiento de un empresario autóctono."[28] El empresario local cuando tiene la visión puede exigir a su gobierno los apoyos necesarios para desarrollarse, y si posee mayor conocimiento puede buscar una alianza estratégica para desarrollarse y proyectarse en mercados competitivos.

Éstas críticas son las más comunes en la relación de las ETs con los Estados que reciben la IED. Sin embargo, las críticas realizadas por Arellanes son argumentos débiles y pueden ser refutados

---

[26] Ernesto Arellanes, *La empresa transnacional Leviatán del siglo XXI*. (Puebla: BUAP, 2002) ,110-111.
[27] Ibid.
[28] Ibid.

como se mostró anteriormente. No se debe presentar una posición radical acerca de que las ETs limitan el poder del Estado o viceversa, es más bien, la relación de cooperación entre ambas la que debe ser estudiada y fomentada para llegar a acuerdos que satisfagan las necesidades de las ET y del Estado. La relación anterior es importante para el desarrollo ya que el Estado busca sostenerlo mediante la estrategia de la IED y las ETs porque la relación entre Estado y las ETs; es una co-dependencia que permite el ciclo del capital.

Entonces, ambos actores son importantes para el desarrollo de un país, sin embargo el fenómeno de la globalización deja ver el poder de las ETs. Como se mencionó anteriormente en la sección 1.1.2, éstos son los actores activos en la EPI ya que por medio de la IED (por filiales o alianzas estratégicas) tratan de posicionarse en el mercado mundial; buscan expandirse donde existan las ventajas comparativas necesarias para aumentar su margen de utilidades y reducir costos. Coincidiendo con lo anterior Arellanes establece que la creciente integración de los mercados por medio de las ETs y la IED resulta de la necesidad de las ETs para incrementar las ventajas competitivas, que tienen como objetivo ganar mercados en la economía mundial, basándose en la productividad y en nuevas estrategias.[29] Hay ventajas que ofrecen los PEDs como su localización, fuerza de trabajo barata, conocimiento del mercado local, entre otras; por eso las ETs tienden a asentarse en ellos. La globalización permite que las ETs se expandan de manera rápida por medio de la internacionalización para aprovechar las ventajas de dicho fenómeno, por lo tanto hacen uso de estrategias empresariales y de la IED que es una manera en que las ETs se instalan en países diferentes al de su origen. Es importante profundizar en el término de IED ya que es una variable que influye en la economía de los países generalmente de manera positiva, y es una herramienta con la que se mide el desarrollo socioeconómico ya que no

[29] Ernesto Arellanes, *La empresa transnacional Leviatán del siglo XXI*. (Puebla: BUAP, 2002).

sólo aporta liquidez a la banca nacional, también genera empleos, competencia y productividad, y en algunos casos desarrollo tecnológico. Es un término esencial para la presente investigación, ya que el objetivo principal es mostrar evidencia del impacto que tienen las JVs en el desarrollo económico de México, siendo que estas alianzas son parte de la IED.

1.1.5 La IED como mecanismo de internacionalización de las ETs y sus tipos.

Inversión Extranjera Directa (IED) es un concepto vinculado a la ET, éste tipo de inversión es generalmente utilizada por las ET al establecerse en un país receptor de la inversión. Algunos autores que vinculan estos dos conceptos son Hymer (1976), Gilpin (2001) y Dunning (1992), los autores también coinciden en que la IED se refiere a las inversiones en un país diferente al de su origen, y al constante flujo de los recursos entre ambos. Otros autores, como Kegley y Wittkopf señalan que la IED es una inversión en un país involucrado en una relación a largo plazo y que controla una empresa formada por no-residentes, incluyendo capital de equidad, reinversión de ganancias, capital a largo plazo, y capital a corto plazo como muestran las balanzas comerciales.[30] La forma en que Kegley y Wittkopf explican éste término es amplia, además de hacer referencia al impacto que se da a conocer en la balanza comercial de los países, tanto de los anfitriones como de los inversionistas. El FMI la define como el 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 por ciento del capital accionarial de la primera.[31] A partir de dicha definición, se puede distinguir que el FMI señala las partes (sociedades) que participan en la IED y la manera en que lo hacen.

---

[30] Kegley y Wittkopf, *World Politics Trend and Transformation*. (U.S.A.: Thomson/Wadsworth, 2001), 164.
[31] Fondo Monetario Internacional y OCDE. *Quinto Manual de Balanza de Pagos y Benchmark Definition*. (2005).

No obstante, hay nuevos elementos que se relacionan con la IED y las ETs; como comenta Fernandez-Otheo, y que son las formas en que dicha inversión se produce. En este sentido es posible distinguir los principales tipos de IED: 1) inversión para la creación de nuevas empresas (greenfield), 2) adquisición de una parte o de todo el capital social de una empresa existente, 3) reinversión de beneficios, y 4) préstamos entre empresas relacionadas accionarialmente[32]. Esta categorización resalta las formas en que se materializa la IED, sin embargo el autor no considera una característica que relacionan autores como Alonso (1994)[33] y López Duarte (1996)[34] que es la IED como modalidad estratégica en el proceso de internacionalización de la empresa.

Los estudios de la EPI señalan la manera en que las ETs se expanden, principalmente por medio de la IED y también apuntan a que dichas empresas se valen de estrategias que les permitan la anhelada expansión que es un proceso, el cuál responde al nombre *Internacionalización*. Para Villareal es,

> [u]na 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.[35]

De la definición anterior, podemos resaltar las características de la internacionalización tales como: estrategia corporativa, estrategia de crecimiento, diversificación geográfica internacional,

---

[32] C.M. Fernández – Otheo, "El cambio de la posición española en el escenario de la inversión directa internacional". *Claves de la Economía Mundial*. Madrid: ICEX. (Abril-Junio 1999), 90-98.
[33] J.A. Alonso, "El proceso de internacionalización de la empresa: Algunas sugerencias para la política de promoción". *Claves de la Economía Mundial*. Madrid: ICEX. (2005),71-80.
[34] J. López Duarte, *Internacionalización de la empresa española mediante inversión directa en el exterior*. Tesis doctoral. España: Universidad de Oviedo (1996).
[35] Óskar Villareal "La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea". *Simultaneidad Decisional y Multifocalidad Empresarial*. (México: Universidad de Michoacán de San Nicolás de Hidalgo, 2005), 58.

además el proceso evolutivo dinámico con el que coincide López Duarte (1996)[36], quien sostiene que es un proceso donde se pretende el crecimiento de la empresa, ya sea por el impacto que tenga en la cadena de valor, o porque se busca que crezcan sus recursos (como el conocimiento) y sus capacidades. Más adelante se analizarán las causas y los efectos de éste proceso así como la materialización del proceso por medio de alianzas estratégicas. Este hecho nuevamente se vincula con la hipótesis de éste trabajo, pues resalta que la internacionalización es un mecanismo conveniente no sólo para las ETs sino también para las economías de los países receptores debido a que el proceso promueve el desarrollo tecnológico con el que se pretende alcanzar la competitividad internacional. El proceso permite adquirir conocimientos y alcanzar con ellos los estándares de calidad necesarios para proyectar sus productos en los mercados mundiales y así poder ocasionar un posible superávit en su balanza comercial.

Históricamente se puede analizar la evolución del capital, en las últimas décadas del siglo XX, el sistema productivo internacional sufrió una reestructuración. Las causas de tal proceso son variadas, se puede hablar de la descentralización productiva, de la innovación y transferencia de tecnología, de la división internacional del trabajo (DIT), del sistema de relaciones laborales, de las cadenas de producción a escala global y, de la organización del trabajo (flexibilización de empleos); al proceso se le llamó *internacionalización*. Chudnovsky y López sugieren que éste proceso aparece como una necesidad (de las ETs) para su propia supervivencia y expansión.[37]

---

[36] López Duarte y García-Canal, "Internacionalización de la Empresa Española Mediante la Inversión Directa en el Exterior. Principales Rasgos Distintivos". *Información Comercial Española*. (N° 761, 1997), 17-31.

[37] Daniel Chudnovsky y Andrés López. "Las Empresas Multinacionales de América Latina. Características, Evolución y Perspectivas". *Boletín Techint*. Buenos Aires. (Abril-Junio 1999), 24.

"[L]a fusión entre el capital local y el transnacional es el verdadero sello de la nueva internacionalización."[38] La internacionalización de una empresa se manifiesta, de acuerdo con Arellanes en los flujos comerciales, en los flujos de IED, en los flujos financieros distintos de los originados por la IED, las inversiones de cartera y, los flujos financieros relacionados con el desarrollo de nuevos instrumentos de financiación y cobertura de riesgos, especialmente divisas[39]. Del análisis anterior, es posible establecer el vínculo que existe entre las estrategias de internacionalización y su impacto en las economías receptoras. Se puede decir que la internacionalización se da en respuesta a de las necesidades de desarrollo de las empresas, y que afectaron a los países donde se originaron, como se profundiza a continuación.

Las causas para la internacionalización se pueden resumir en la necesidad de reducir los costos de producción y transportación, de reducir los desperdicios y de optimizar la competitividad, lo que ocasionan que se busquen alternativas como reducir los inventarios, incrementar sistemas de control de calidad y desarrollar equipos calificados.[40] Las necesidades crearon una estructura alternativa, la llamada *subcontratación internacional*.[41]

La subcontratación es parte del fenómeno de la globalización, responde al proceso de descentralización que las ETs requieren para expandir sus mercados a menores costos. La subcontratación se da por medio de *alianzas estratégicas* que toman las diferentes formas de acuerdo a las necesidades que se desean cubrir las ETs. La manera en que la internacionalización

---

[38] P. Evans, *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation,* (New Jersey: Princeton University Press, 1995)
[39] Ernesto Arellanes, *Las Empresas Transnacionales. Leviatán del siglo XXI*. (Puebla: BUAP, 2002), 80.
[40] Ibid.
[41] Pozas define la subcontratación internacional como un "[d] doble proceso en el que por un lado se favorece la concentración de capital y la creación de grandes y poderosas empresas globales; y por otro lado incorpora un mayor número de unidades productivas más pequeñas y autónomas". Lo que hace éste proceso es desincorporar el proceso de producción y distribuye el riesgo a lo largo de la cadena productiva. María de los Ángeles Pozas, "Globalización, Industria y Organización del trabajo. Reflexiones para la construcción de un Marco Teórico". *Estudios Sociológicos XIX*. Vol. 55. (México, 2002),185-207.

y la subcontratación impactan en el desarrollo de un país es un tema en el que se profundizará en el capítulo II. No obstantes, en este punto es oportuno conocer qué son y cómo funcionan las JVs con el objetivo de establecer parámetros a través de los cuales inciden en las economías receptoras.

1.1.6 Las Alianzas Estratégicas

Cuando se analiza el término internacionalización, una de las palabras clave que sustenta la definición es la estrategia. Las estrategias que se usan para que se lleve a cabo el proceso se conocen como *Alianzas Estratégicas* que define García-Canal como "[a]cuerdos entre dos o más empresas independientes para la coordinación de parte de sus actividades futuras."[42] Ésta explicación es más una forma de mostrar la cooperación entre empresas y refleja el mutuo interés por compartir proyectos conjuntos. Aunque no es muy específica en cuanto a los elementos se infiere que esas actividades futuras se basan en una relación de intereses y necesidades. De manera relacionada, Teengen considera que las alianzas son asociaciones entre una o más empresas (o empresa y gobierno o empresas estatales) más duraderas que simples transacciones de mercado.[43] Las alianzas estratégicas toman forma de algún tipo de subcontratación como filiales, buy-back, counter trade, licencia, franquicia, transferencia tecnológica, outsourcing y joint venture. De todas estas alianzas el presente estudio se centrará en las jont ventures que entran en la escena internacional aproximadamente hace cuarenta años, y son objeto de nuestro análisis porque a nivel internacional son una estrategia que se muestra exitosa y que en el caso mexicano es poco estudiada y aprovechada.

---

[42] Esteban García-Canal, "El Papel de las Alianzas Estratégicas en la Internacionalización de las empresas españolas". *Universia Business Review*. Tercer trimestre. N° 003. (Madrid: Grupo Recoletos Comunicación, 2004) ,70.

[43] Hildy Teengen, "Joint Ventures as a form of international economic cooperation" *Nuevos Actores, Negocios: Sus Alianzas Estratégicas.* (N.Y.:Published for and Behalf of the UN, 1989).

Por lo tanto, como ya se mencionó las *Joint Ventures* son un tipo de subcontratación, de una alianza estratégica que usan las ETs y las empresas locales de manera conjunta en una entidad legal nueva, para maximizar sus utilidades, reducir sus costos, compartir las ganancias, y los riesgos, para accesar a mercados no conocidos, para compartir conocimientos y desarrollar nuevas tecnologías que sean innovadoras para que al aplicarse al producto éste tenga la ventaja comparativa de diferenciación.[44] Otra definición que menciona las características de las joint ventures es la de Arontoma quien sugiere que es "una modalidad de inversión de riesgo compartido, una de las formas más inmediatas de lograr inversión y financiamiento"[45], Arontoma agrega el elemento de la inversión sin mencionar que es una inversión conjunta donde ambas empresas aportan capital en partes iguales, es decir 50 por ciento cada uno, generalmente y cuando sus recursos lo permitan de manera equitativa. Regresando a la importancia de las ETs y comparando con las JVs, las primeras solo requieren 10 por ciento de propiedad nacional, mientras que las segundas pueden aportar más del 50 por ciento (capital mexicano) y con esto propiciar un impacto mayor en la economía del país. Además éste hecho se vincula con la hipótesis porque el objetivo es mostrar la influencia de las JVs en el desarrollo; y una manera de influir positivamente es reduciendo la dependencia que se tiene con una ET. Lo anterior representa una ventaja de las JVs, si la alianza no supera las expectativas de la misma y se disuelve la empresa doméstica puede seguir con sus actividades económicas con o sin su socio extranjero.

---

[44] Definición propia, juntando diferentes características básicas de las joint ventures. Se tomó literatura de Lynch (1989); Gilpin (1987,2001); Wallace (2004), U.N.I.D.O. (1971); Czinkota y Ronkainen (2000); Dunning (1976, 1993, 1997); Harrigan (1985); Kras (1995); Maviglia (1986); Svejnar y Smith (1984).

[45]Sixto Arontoma "*Joint Venture: Estrategia en la Producción y Comercialización de Frijol-Perú"*. Tesis de Grado. (Perú: Universidad Nacional Mayor de San Marcos Escuela de Posgrado, 1999) ,10.

En este punto es importante recordar que el fenómeno de la globalización exige retos a las ETs para posicionarse en los mercados nacionales e internacionales pero también modifican el papel del Estado en términos de la consecución de objetivos económicos y sociales. Las ETs tienen relaciones estrechas con los Estados anfitriones en los que se establecen por medio de la IED. Ahora bien, el Estado establece las políticas que regulan la participación de la ET en su país por lo que se profundizará en esta relación que está en constante debate ya que la IED y la ET se pueden observar desde dos ángulos: como una fórmula para lograr el desarrollo y, por el contrario como los responsables del subdesarrollo y de la amenaza que representa para el Estado-nación.

La IED por vía ET tiene variaciones, una de ellas es la alianza estratégica de tipo JV, por lo que también se describirá, analizará y evaluará el impacto de estas en los países en vías de desarrollo en el capitulo dos. Finalmente, la importancia del estudio de las alianzas estratégicas deriva de la comparación establecida anteriormente en la que se enfatiza que las alianzas eran comunes sólo entre Estados que buscaban fortalecer sus debilidades con pactos de carácter militar, económico y político. Sin embargo, desde que el mundo es unipolar y las ET se han re posicionado en el marco internacional por su expansión; es importante estudiar las alianzas corporativas ya que son las que se imponen en la EPI, de tal manera que ya se habla no sólo de la diplomacia entre Estados, sino también de la diplomacia corporativa o empresarial.

1.1.7 Las Joint Ventures

Estas alianzas son relativamente recientes, datan de los setenta y prevalecen en la actualidad por su éxito. Las Joint Ventures (JVs) de acuerdo con Arellanes son una “[r]eunión de fuerzas entre dos o más empresas del mismo o de diferentes países, con la finalidad de realizar una operación

específica (industrial, comercial, inserción, producción o comercialización externa).”[46] Las JVs son un tipo de alianza estratégica que se da usualmente entre firmas y que con base en la cooperación incrementan las oportunidades de satisfacer sus necesidades, lograr sus objetivos, y enfrentarse de manera más eficiente a los retos de la globalización. La cooperación entre las empresas que se fusionan tiene varias causas que explican las siguientes teorías.

Las principales teorías que explican la formación de las JVs son: La teoría de las Relaciones Contractuales (Macneil 1974 y 1980; Ford 1990 y 1997), la Teoría de Costos de Transacción (Williamson 1975 y 1985), la Teoría de la Agencia (Jensen y Meckling 1976), Teoría de Juegos (Axelrod 1984; Ghermawat, 1986), Teoría de la Dependencia de Recursos y Poder de Negociación (Pfeffer y Salancik, 1978; Pensore 1959), Teoría de las Fuerzas Competitivas o Value Chain Concept (Porter, 1980 y 1985), Teoría General de Sistemas (Bertalanffy, 1950 y 1968), Teoría de Canales (Bucklin, 1966), y Teoría de la Capacidad Dinámica (Luo y Zhan, 2006).

La teoría de las relaciones contractuales es una forma útil de encapsular los mecanismos que incentivan y controlan los intercambios entre empresas[47], sin embargo cabe señalar que en el intercambio de recursos es esencial la *confianza* y se requiere de la estabilidad para evitar tensiones entre socios. La inestabilidad en las JVs es quizá la desventaja que más señalan los autores ya mencionados, porque las alianzas fracasan por dicha inestabilidad. Se retomará este punto en el capitulo dos.

---

[46] Ernesto Arellanes, *Las Empresas Transnacionales. Leviatán del siglo XXI*. (Puebla: BUAP, 2002) ,68.
[47] A. Ariño, “Measures os Strategic Alliance Performance: An analysis of construct validity”. *Journal of International Business Studies*. (Vol 34. N° 1. 2003), 66-79.

Coincidiendo con el factor de inestabilidad, la teoría de los costes de transacción llama al "comportamiento oportunista"[48] de alguno de los socios. Sin embargo las ventajas que generan las JVs son mayores a las desventajas, pues la misma teoría explica que las JVs se crean para minimizar los costos de transacción, que usualmente se asocian con los costos de las operaciones internas. Las operaciones propias de las empresas son costosas, y al buscar la reducción de los costos aplican la ya mencionada *internalización.*[49]

En cuanto a las causas del surgimiento de las JVs, la teoría que se asemeja a la teoría de transacción de costos, es la teoría de la Dependencia de Recursos que se basa en las necesidades de obtener ventajas comparativas por medio de la internalización.[50] La teoría menciona que controlando el proceso de producción, sobre todo la parte que corresponde a la obtención de recursos puede dominarse, lo que se convierte en una ventaja que representa poder de negociación ante el socio. Lo que no considera ésta teoría y que debería tomarse en cuenta es, que los mismos recursos son un factor de inestabilidad ya que las empresas dependen de ellos. La falta de estabilidad se da por la incertidumbre que genera el compartir los recursos.

Otra teoría que trata de explicar las causas por las que se originan las JVs es la Teoría de la Agencia[51] que justifica la creación de JVs porque el establecer alianzas entre empresas y proveedores que ofrecen los servicios se suman esfuerzos para reducir costos y se benefician de las relaciones que tienen por separado; la crítica es la que se ha marcado constante hasta el

---

[48] Autores que refieren al "comportamiento oportunista" en las alianzas estratégicas: Williamson (1975,1985); Heide (1994); Hatfield y Pearce (1994); Das (2000).
[49] Internalización significa la capacidad, la forma y las operaciones que poseen y realizan las ETs al internarse en los mercados nacionales; y que a su vez forma parte de las políticas transnacionales y globales de las ET.
[50] Teoría de la Dependencia de los Recursos y Poder de negociación es objeto de estudios de los siguientes autores: Pfeffer y Salancik (1978); y Pensore (1959).
[51] Principales exponentes: Jensen y Meckling (1976).

momento, la inestabilidad puede ser generada cuando existe la desconfianza de que algún socio se esté comportando de manera oportunista.

La teoría de Porter es básicamente logística, explica el que el procedimiento para obtener ventajas comparativas debe ir de la mano con un proceso por medio de la cual se genere valor agregado.[52] Las JVs pueden generar el valor agregado de la zona en que se encuentran porque se unen con las firmas locales y al exportar lo harán con el porcentaje del valor agregado del país anfitrión. En este caso cuando se desarrolla una JV con base en ésta teoría, se observa el objetivo de obtener un posicionamiento competitivo ventajoso respecto a otros competidores y se hace por la necesidad del acceso a mercados o a tecnologías, economías de escala, reducción de riesgos, reparto de gastos en investigación y desarrollo (I&D), generación de sinérgicas, etc.[53]

Las teorías coinciden en que las causas de la formación de alianzas estratégicas de tipo JVs son reducir los costos y lograr un mejor posicionamiento en el mercado internacional para las empresas que las integran que; la diferencia entre las teorías es en cuanto al valor que se le otorga a las relaciones, a la cadena de valor agregado, a las alianzas previas a la JV, etc.

La teoría del Canal[54] (Channel Theory), le da mayor valor a la cadena de las instituciones que realizan las actividades de producción, los canales por los cuáles debe pasar el producto para salir al mercado con la mayor ventaja competitiva posibles; esta teoría es criticada por lo que no se controla todo el proceso de producción en el que el socio puede actuar oportunistamente, al igual que en las otras teorías.

---

[52] Michael Porter, *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. (New York: The Free Press, 1980).
[53] Josefa García y Rafael Ventura. "Análisis de la Inestabilidad de las Alianzas Estratégicas en la Industria de las Telecomunicaciones por cable. Una perspectiva de recursos y capacidades". *D-O*. N°29. (España: Universidad de Málaga, n.d), 60.
[54] El principal exponente de la teoría de los Canales es Bucklin 1966.

La teoría de la capacidad dinámica[55] es de la más reciente, esta aboca a la capacidad de la firma de integrar, construir, y reconfigurar al interior y al exterior su competitividad aun en el ambiente que está en constante movimiento. Las JVs son una manera de enfrentar los retos que las ETs necesitan, debe ser una estructura en movimiento al igual que el sistema económico internacional; justifica la creación de las JVs por las mismas razones por las que las teorías anteriores, la necesidad de ser competitivos en el mercado internacional. La competitividad es tener mayores utilidades, menores costos de producción, diferenciación del producto y posicionamiento estratégico en los mercados para dominarlos. Finalmente la teoría de juegos lo que hace es explicar las ventajas de la cooperación, y mostrar los posibles riesgos de la misma, las JVs son un ejemplo de que el resultado de cooperar es más alto que el de no hacerlo, es sobrevivir en un mundo en el que se necesita ser competitivo o quedar estancado en el proceso de integración a los mercados globales.

Hasta este punto, queremos dejar claro que las teorías coinciden en que las principales causas de la formación de las JVs son las necesidades de las ETs, tales como el ser competitivos de manera menos costosa. Pero las desventajas en que coinciden los autores es que las JVs generan incertidumbre e inestabilidad, que usualmente es ocasionado por el cuidado que debe tener el *know how* ya que algún socio puede ser traicionado y quedar fuera del mercado.

En el siguiente capítulo se hará un análisis de las JVs, sus ventajas y sus riesgos, en los PEDs con el objetivo de poder determinar qué impacto tienen en la economía de los países anfitriones y en el desarrollo social de los mismos. Se establecerán comparaciones entre países subdesarrollados y se tomará el caso de México como principal referencia porque es el objeto

---

[55] Teoría relativamente reciente por Yadong Luo y Wu Zhan, 2006.

central del presente estudio. Más adelante se ofrecerán estadísticas para determinar si la IED por medio de ETs, y específicamente vía JVs tiene un impacto importante en el desarrollo de los PEDs, en particular en nuestro país. Además se pretende establecer una línea a seguir en las relaciones de JVs mexicanas con otros países.

1.2 El Desarrollo y el Subdesarrollo; la IED y las ETs como variables explicativas.

Las corrientes principales de la EPI[56] han tratado de explicar fenómenos como la globalización, la estabilidad de la hegemonía norteamericana y, el desarrollo y subdesarrollo de los países del tercer mundo[57]. El debate que generan los países en vías de desarrollo se centra en las causas por las que no han salido del subdesarrollo. La postura marxista-estructuralista responsabiliza a las ETs y a la IED de generar las condiciones de pobreza y atraso de los países en vías de desarrollo (PED)[58]; por el contrario los neoliberales señalan que la IED por medio de ETs es la manera en que se desarrolla un país tercermundista y se convierte en un país desarrollado (PD).[59]

Para explicar el desarrollo[60] y el subdesarrollo nos ayudaremos de las corrientes principales de la EPI: la marxista, liberalismo y mercantilismo en sus evoluciones. Las evoluciones de estas teorías son neoliberalismo[61], neo mercantilismo[62] y estructuralismo.[63]

---

[56] Las principales corrientes de la EPI y sus exponentes. Mercantilista (Walters, Blake, Jackson, Gilpin); Liberalismo (Smith,Ricardo, Mill, Malthus); y Marxismo (Henri de Rouvroy, Owen, Marx, Engel, Todaro).

[57] El término "tercer mundo" surgió durante la Guerra Fría para señalar a los países en vías de desarrollo. Aunque el término ya no es utilizado, algunos autores aún se refieren a los países en vías de desarrollo como "tercermundistas". Utilizado por primera vez por Alfred Sauvy en 1952.

[58] El Banco Mundial (2008) establece las condiciones que deben existir para que un país se considere PED, y debe tener entre otros factores un PIB per cápita igual o inferior $27,750 dólares anuales, mientras que los PDs son los que cuentan con un PIB per cápita igual o mayor a $27,750 dólares por año

[59] Ibid.

[60] Klegley y Wittkopf consideran importante delimitar el concepto de desarrollo, que corresponde al proceso mediante el cual un país incrementa su capacidad de satisfacer las necesidades básicas de sus ciudadanos así como la capacidad para incrementar la calidad de vida de los mismos. Kegley y Wittkopf, *World Politics Trend and Transformation*. (U.S.A.: Thomson/Wadsworth, 2001), 144.

Profundizando, la Teoría del Desarrollo del Liberalismo Económico se aboca a que las sociedades tradicionales se modernizan como consecuencia de ciertos factores: una economía de mercado libre de interferencia política, una creciente tasa de inversión económica, y la inversión extranjera directa.[64] Esta teoría propone que por medio del libre comercio, la privatización y la reducción del gasto público los países en vías de desarrollo pueden salir de ésta condición. Sin embargo la crítica a ésta teoría es que los mercados no alcanzan un desarrollo óptimo a largo plazo, es decir, los mercados que están siendo desregulados tendrán fallas debido a que se genera en algún momento cierto estancamiento.

A pesar de las críticas, la teoría evolucionó para crear "La cuarta vía" o "Fourth Way"[65] que consiste en una estrategia propuesta como respuesta a la necesidad del desarrollo, enfatizando la capacidad del Estado para subsidiar y ayudar a sus ciudadanos dentro de una economía de mercado de libre comercio.[66] Regresando a las teorías, la que se opone al neoliberalismo y a la "cuarta vía" es la Teoría de la Dependencia que también trata de explicar el

---

[61] La Teoría del Desarrollo Liberal se resume en que "la economía del libre mercado promueve el crecimiento y el desarrollo". No obstante la teoría no marca que un mercado desregulado conducirá a los mejores resultados para los individuos y los Estados. Jackson y Sorensen (1999). Pp 198-206.

[62] La Neo mercantilista no deja el proceso del desarrollo sólo a la economía, también toman en cuenta el papel de la política, es decir, que el desarrollo se beneficia de una sensible mezcla de la economía y política, de la autonomía y la integración internacional. El neo mercantilismo está de acuerdo con la integración de la economía, coincidiendo con los neoliberales, enfatizando que éstos no toman en cuenta la autonomía de los Estados; aunque también hacen notar que los gobiernos de los Estados no siempre son capaces de regular la economía en óptima manera. También explica los procesos de la EPI, establece la co-responsabilidad para llegar al desarrollo entre el Estado y el mercado. Jackson y Sorensen , *Introduction to International Relations*. (Oxford: Oxford University Press, 1999), 198-206.

[63] Enumera las formas que toma la dependencia, sobre todo para los países subdesarrollados; y no coincide en ningún momento con los neoliberales en el hecho de que la integración del mercado mundial debe guiar el proceso de desarrollo para los subdesarrollados. Tiene a la Teoría de la dependencia como principal ideología para los países Latinoamericanos.

[64] David Mena. Apuntes personales de la materia "*Economía Política Internacional I*" UDLAP, (otoño 2005).

[65] Lucy Conger, "A Fourth Way? The Latin America Alternative to Neoliberalism" (197-201) en Robert M. Jackson (ed), *Global Issues1999/00*. Guilford, Conn,: Dushkin/McGraw-Hill.

[66] La "cuarta vía" es una alternativa para América Latina, proviene del neoliberalismo que es la evolución del liberalismo económico clásico.

subdesarrollo[67]. Es importante dejar en claro que las corrientes no sólo nos ayudan a analizar las posibles causas del desarrollo y del subdesarrollo en los PDs y en los PEDs respectivamente. Estas teorías también tienen posturas diferentes con respecto al impacto económico de la IED vía ETs como se profundizará más adelante.

De acuerdo con la Teoría de la Dependencia existe una división conocida como "Global North y Global South."[68] Esta separa a los países en hemisferio norte y hemisferio sur. Al norte están los principales PDs que cuentan con condiciones favorables como riqueza, sistemas democráticos, innovaciones tecnológicas, y están industrializados. Por el contrario, al sur están la mayoría de los PEDs que viven en condiciones adversas como pobreza, sobrepoblación, inestabilidad política y económica, y están poco industrializados.[69]

La Teoría Dependentista, gira en torno a cuatro premisas fundamentales:

El subdesarrollo es causado por factores externos a los países pobres. Los países del tercer mundo son dominados por intereses extranjeros originalmente en el desarrollo del Este.[70] La crítica, es que no se debe culpar a los otros países por el subdesarrollo, porque estos países tienen sistemas económicos ineficientes y viciados.

El subdesarrollo no es una fase de la "sociedad tradicional" experimentado por todos los países. Ambos, desarrollo y subdesarrollo son resultado de un único proceso, el desarrollo del capitalismo global.[71] En ésta premisa se observa el deseo de justificar el subdesarrollo con el

---

[67] Nace en el Centro de Estudios Para América Latina (CEPAL).
[68] Kegley Wittkopf, *World Politics Trend and Transformation*. (U.S.A.: Thomson/Wadsworth, 2001), 124-169.
[69] Ibid.
[70] Jackson y Sorensen, *Introduction to International Relations*. (Oxford: Oxford University Press, 1999).
[71] Ibid.

capitalismo, recordando que los marxistas son los principales opositores a éste sistema económico.

El subdesarrollo es debido en parte a fuerzas económicas primariamente externas; estas fuerzas resultan en una lisiada y tergiversada estructura social dentro de los países del Tercer Mundo.[72]

Para superar el subdesarrollo, se requiere desvincularse "delinking" de la dominación externa[73], la cual es otra propuesta que expresa que los países "centro" dominan a los subdesarrollados y que ésta es la causa que nos les permiten salir de su condición.

Los neo marxistas, en breve, responsabilizan a los países desarrollados del subdesarrollo. Los países centro se mueven con la lógica capitalista y generan el libre comercio; la razón por la que se critica a los neoliberales y se les culpa del estancamiento en el proceso del desarrollo de los países periféricos.

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial la reestructuración de las políticas económicas era inminente y se sustituyó el modelo Keynesiano por el neoliberalismo en el mundo occidental, teniendo como características principales el libre mercado, la libre competencia, libre paridad monetaria, apertura comercial, y la no intervención del Estado en la economía.[74] El neoliberalismo impulsó la integración de los mercados dejando al Estado como regulador de algunas políticas para enfrentar los retos de la globalización; así como también enfatizó el papel de las ET en la EPI por el impacto que éstas generan en las economías de los países.

Arellanes señala que en las últimas décadas del siglo XX, *la IED creció cuatro veces más que el comercio internacional porque las ET manejan el 75% del comercio mundial de productos*

---

[72] Ibid.
[73] Ibid.
[74] Ernesto Arellanes, *La empresa transnacional Leviatán del siglo XXI*. (Puebla: BUAP, 2002) ,48.

manufacturados y que un tercio del porcentaje se dio por medio del comercio intrafirma.[75] La afirmación de Arellanes nos muestra la importancia de estudiar el comercio mundial generado por las ETs, porque tres cuartas partes del total es manejado por las mismas. Ahora bien, debemos considerar que en lo que se refiere a "[l]os flujos comerciales son las ETs las que lideran; en lo que se refiere a los flujos de capital directo son las ETs las que mantienen el grueso de los capitales productivos; en cuanto a los capitales de portafolio, de igual manera las empresas financieras poseen y concentran el grueso de los mismos en la economía internacional."[76] Con la afirmación anterior se observa que existen varias formas de IED, sin embargo en ésta investigación sólo hablaremos de la que se produce vía ETs.[77]

Por otra parte Spero y Hart, interrelacionan los conceptos IED y ET, que como ya se mencionó están estrechamente vinculados; los autores mencionan que "ET es una firma que se compromete con inversión extranjera directa (IED) y que tiene o controla actividades de valor agregado en más de un país."[78] Spero y Hart señalan que las ETs controlan de una u otra manera las actividades de valor agregado de un país; lo cual es importante porque se dice que para que un PED se convierta en un PD debe tener un superávit en la balanza comercial, pero que sobre todo debe exportar con un alto *valor agregado*.

En éste punto, es importante resaltar que la manera en la que las ETs buscan optimizar sus transacciones es a través del comercio *intrafirma*[79] materializado en las alianzas estratégicas. El

---

[75] Ibid. Pp. 49. Énfasis añadido.
[76] Ibid. Pp. 71.
[77] Tomaremos sólo la IED vía ETs porque las estadísticas más completas refieren a éste tipo de inversión.
[78] Joan E. Spero y Jeffrey Hart, *The Politics of International Economic Relations*, (n.d), 117.
[79] El comercio intrafirma se define como el comercio que trae consigo una economía exportadora e importadora de bienes entre los mismos sectores económicos. Robert Gilpin, *Global Political Economy. Understanding the International Economic Order*. (U.S.A.: Princeton University Press, 2001), 208. Por su parte Arellanes menciona que "[l]as filiales extranjeras localizadas en diferentes países tienden a especializar los flujos entre ellas o son internalizados". Con lo anterior podemos deducir que, las industrias hacen un intercambio de bienes entre ellas para

debate teórico con respecto a la IED y a las ETs propuesto por los académicos de la EPI se puede dividir en dos: el primero toma como objeto de estudio el impacto que tiene la IED que llega con las ET en los países subdesarrollados; y el segundo tiene como objeto explicar la expansión de las ET y el cómo se sirven de la IED para lograrlo, ambos se analizan a continuación.

1.3 IED y ET en Países Subdesarrollados: El impacto en el Desarrollo.

La presencia de los enclaves autoritarios, las desigualdades económicas, la ausencia de una mayor capacidad reguladora del Estado, la limitada participación de los sectores sociales no empresariales, y la necesidad de un fortalecimiento del sistema político dificultan las posibilidades de un desarrollo sostenido en el largo plazo.[80] El desarrollo sostenido, al que refiere Fernández; es un desarrollo que no sólo está dado por la IED en un país, sino por los elementos que son responsabilidad del Estado, refiriéndose al gobierno. El desarrollo sostenido es tema de una tesis completa, sobre todo en América Latina que a diferencia de Asia no logra el desarrollo sostenido. En el caso de Latinoamérica se han hecho diversos estudios para buscar elementos que fortalezcan las economías de un país y con los cuales se logre un desarrollo. En algún momento, en América Latina se le dio una absoluta importancia a las ETs.

Durante los setenta se creyó que las ETs serían la forma en que los países saldrían del subdesarrollo, al ser fuente de IED y porque traen consigo industria, empleos y capital; pero la responsabilidad es conjunta Estado-ET, se necesitaba al Estado para sostener a la nueva industria, y éste se deslindó del tema del desarrollo creyendo que las ETs se encargarían del resto. En este sentido Baker citando a Ha-Joon Chang establece que, las ETs deberían ser consideradas

---

reducir sus costos de producción, es la "integración vertical" entre la matriz y sus filiales en el extranjero. Ernesto Arellanes, *La Empresa Transnacional Leviatán del siglo XXI*. (Puebla: BUAP, 2002), 65.

[80] Alex E. Fernández, "América Latina: el debate sobre los "Nuevos Grupos Económicos" y conglomerados industriales después de la reestructuración neoliberal". *European Review of Latin America and Caribbean Studies*. N° 69. (October 2000), 104.

"*[a]gentes indispensables* para el desarrollo de las naciones más pobres, elementos promotores de la integración de los países en desarrollo, en las redes de la producción globalizada y en su crecimiento y eficiencia."[81] En los setenta el Estado esperaba más de las ETs, los países en vías de desarrollo buscaban la cura de todos los males en ellas, por eso eran agentes indispensables.

Por otra parte Müller-Platenberg no está a favor de las ETs en América Latina (PED) ya que la inversión extranjera directa que proveían a los estados receptores era volátil, lo cual se vio reflejado en las crisis que provocaron con la llamada "fuga de capitales"[82], como ejemplo de lo anterior se puede analizar el "Efecto Tequila" de 1994.

Por su parte Chudnovsky y López aclaran que los flujos de la IED son no sólo emitidos sino también recibidos por los países desarrollados. Se expone está aclaración porque se tiene un paradigma acerca de la IED y las ETs, tradicionalmente se cree que la inversión proviene de países desarrollados hacía los países en vías de desarrollo, sin embargo esto no es una ley, ya que los Tigres Asiáticos aún subdesarrollados han hecho fuertes inversiones en países desarrollados.[83]

La mayoría de las teorías que manejan que la IED por medio de ETs en países subdesarrollados son las responsables del desarrollo desigual (como la teoría Dependentista) están quedando atrás gracias al ejemplo que han dado los países en vías de desarrollo de Asia. Aunque ésta afirmación es aún causa de debates, se mostrarán más adelante los datos que muestran que la IED por medio de ETs ha funcionado mejor en aquellos países, tal vez porque lo

---

[81] Ha-Joon Chang. "Globalization, Transnational Corporations and Economic Development; can the developing countries pursue strategic industrial policy in a globalizing world economy?" en Dean Baker y otros. *Globalization and Progresive Economic Policy*. (UK.: Cambridge University Press, 1998), 95.
[82] CEPAL. (1994). La inversión extranjera y las empresas transnacionales en América Latina. *En CEPAL, notas sobre la economía y el desarrollo*. (N° 576/577, Mayo Junio) ,4.
[83] Daniel Chudnovsky y Andrés López, "Las Empresas Multinacionales de América Latina. Características, Evolución y Perspectivas". *Boletín Techint*. Buenos Aires. (Abril-Junio 1999), 1-31.

han ocupado como vehículo para industrializarse, aprender el *Know How* y luego internacionalizarse.

Los nuevos países industrializados asiáticos (NIC's en adelante) muestran que las teorías en contra de la IED no son aplicadas a ellos. Los asiáticos en los ochenta iniciaron un proceso de vinculación con las ETs para obtener de ellas algo más que IED, se enfocaron alianzas estratégicas con propuestas ganar-ganar. El cambio importante se dio en la segunda mitad de los ochenta y al inicio de los noventa, que es el parte aguas de éste debate de IED en países subdesarrollados, es que el neoliberalismo tomaba fuerza y se hacía notar en el proceso de globalización.

Los nuevos grupos económicos (GE, en adelante) favorecieron a la generación de modelos de integración económica, llamados bloques económicos regionales. El fenómeno se dio sobre todo entre países en vías de desarrollo ya que se veían en la necesidad de sumar sus economías "neo liberalizadas" para favorecer a su crecimiento y para regular el tiempo que tardarán en integrarse a la economía mundial. La manera de institucionalizar la integración mundial a través de tratados de libre comercio y las instituciones mundiales como la OMC, BM, FMI, sirvió a las ETs en el proceso de internacionalización.[84]

Los países Asiáticos sumaron sus economías para favorecer el crecimiento, se mostraron accesibles a la apertura comercial protegiendo algunos sectores que necesitaban madurar y lograr la calidad que requiere el mercado mundial. Los NIC's han demostrado que al cooperar con las ETs no sólo pueden absorber IED, también pueden tener acceso al *know how* para aprender

---

[84] Alex E. Fernández. América Latina: el debate sobre los "Nuevos Grupos Económicos" y conglomerados industriales después de la reestructuración neoliberal. *European Review of Latin America and Caribbean Studies*. N° 69. (October 2000).

acerca de la tecnología de punta, y más allá de eso, tienen la visión para innovar esa tecnología ya que promueven la investigación y el desarrollo de la misma.

Por lo anterior es interesante saber si el método que han utilizado los países asiáticos puede funcionar y ser aplicado en otros PEDs como en México. Después de delimitar los conceptos importantes para esta investigación y el contexto en el que se desenvuelve nuestro tema es posible continuar con el estudio del caso mexicano. En el siguiente capítulo se abordará con mayor profundidad a las JVs del sector manufacturero mexicano para determinar si es que existe una relación con el desarrollo económico y social del país y la IED vía JV.