

Capítulo 1: Marco Teórico: debate teórico y revisión de conceptos.

Un país necesita contar con empresas productivas para aumentar la productividad nacional y de esta manera generar más crecimiento y desarrollo económico.¹

El presente capítulo tiene el objetivo de establecer las vinculaciones teórico-conceptuales que se requieren para esta investigación. La primera parte de este apartado revisa los conceptos y definiciones de la globalización, el Estado, el mercado, la empresa transnacional y, al mismo tiempo, establece la relación y conexión entre los mismos. Asimismo, se realizará un breve análisis sobre el establecimiento de JVs como estrategia de entrada al momento de la internacionalización de una empresa. Posteriormente, se procede a estudiar la estrategia de internacionalización de empresas de manera general, sus vínculos con la IED y el comercio, y los efectos que trae consigo en el desarrollo de un país en vías de desarrollo. A continuación se definirán y delimitarán los conceptos mencionados anteriormente.

1.1. Conceptos y definiciones.

Los procesos de globalización han generado un contexto económico mucho más complejo debido a un incremento entre las interacciones económicas y comerciales de los países; teniendo como consecuencia la expansión de los mercados más allá de sus fronteras. Las empresas se han convertido en uno de los actores fundamentales de este proceso, ya que

¹ Paulino Ernesto Arellanes, *La Empresa Transnacional. Leviatán del siglo XXI* (México: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, 2002) p. 49.

controlan el sistema de producción; procesando y distribuyendo bienes y servicios a través de las fronteras nacionales. Es decir, la globalización ha ocasionado que estas corporaciones se vean en la necesidad de expandir sus establecimientos en otros países y regiones, mediante la estrategia de internacionalización, para la obtención y maximización de beneficios, como son la reducción de costos y aumento de las utilidades.² En este sentido, la estrategia de la internacionalización de las empresas es objeto de análisis y parte central de las hipótesis de la presente investigación, por lo tanto es importante definir y delimitar conceptos que se relacionan con este proceso y su impacto en el desarrollo económico, tal como el concepto de globalización y globalización económica, los cual se tratarán a continuación.

1.1.1. Globalización y globalización económica.

El proceso de globalización ha fungido como un aliciente para la expansión de las empresas en otros mercados, debido a la internacionalización de la actividad económica y financiera, por lo tanto es necesario analizar este concepto, el cual tiene diferentes connotaciones. De manera general, Migdalia Pineda afirma que la globalización es “un reordenamiento de las relaciones no sólo económicas sino políticas, sociales y culturales.”³ Reafirmando lo anterior, Emmerij cita a Holm quien define que la globalización “is briefly, the

² Fernando Hernández, “*Propuesta de un Modelo Integral de Competitividad Económica para las empresas del municipio de Nuevo Laredo.*” Tesis Doctoral (México: Universidad Autónoma de Tamaulipas, 2006), 16.

³ Migdalia Pineda, “Globalización, tecnologías de la información y diversidad cultural: homogenización vs diferencias.” *Revista Latina de Comunicación Social*, n.51 (2002).

intensification of economic, political, social and cultural relations across borders.”⁴ La aseveración de Emmerij se refuerza con la cita de Abbas J. Ali sobre Logde, quien establece que “globalization is the process whereby the world’s people are becoming increasingly interconnected in all facets of their lives-cultural, economic, political, technological and environmental.”⁵ De acuerdo a estas definiciones podemos observar que la globalización es un concepto que envuelve diversos factores, como los económicos, políticos, culturales y sociales.

Sin embargo, para los efectos del presente estudio sólo será analizado el enfoque económico de la globalización, para comprender su impacto en el mercado y en la estrategia de internacionalización de las empresas. Por ejemplo, Gao Shangquan explica de manera general que:

[e]conomic globalization refers to the increasing interdependence of world economies as a result of the growing scale of cross-border trade of commodities and services, flow of international capital and wide and rapid spread of technologies. It reflects the continuing expansion and mutual integration of market frontiers.⁶

La definición anterior establece que la integración de las economías mundiales se ha dado a través del comercio, de los flujos internacionales de capital y del aumento y expansión de la tecnología. De manera más específica, el rol de las empresas ha aumentado gracias a este proceso, ya que se han convertido en uno de los actores principales en la generación de IED, en el comercio y en la transferencia de tecnología. Al respecto, Cohn señala a otros actores, además de las empresas, que forman parte de este fenómeno, los cuales son

⁴ Louis Emmerij, *Economic and Social Development into the XXI Century* (Washington D.C: Inter-American Development Bank, 1997) p. 145.

⁵ Abbas J. Ali, *Globalization of Business. Practice and Theory* (Estados Unidos: Taylor & Francis, Inc., 2009) p. 6.

⁶ Gao Shangquan, “Economic Globalization: Trends, Risks and Risk Prevention.” *Economic & Social Affairs*, Paper no.1 (2000), 1.

“international banks, international economic organizations, and international business groups in the most powerful capitalist states.”⁷ No obstante, el autor se olvida del papel del Estado, como otro de los actores fundamentales dentro de la globalización económica, tal y como lo considera la EPI,⁸ ya que existe una relación importante entre las empresas y los Estados, la cual se analizará más adelante.

A partir de las definiciones anteriores y para los objetivos de este análisis se entenderá, entonces, por globalización la creciente interacción de los bienes, servicios, capitales y tecnología entre diversos países y empresas. La importancia de definir y delimitar este concepto, se deriva de la necesidad de establecer el contexto mundial sobre el cual se lleva a cabo el presente estudio; la internacionalización de empresas como consecuencia de los retos que impone la globalización.

Ahora bien, regresando al punto de los actores principales dentro de la globalización económica que se estableció anteriormente, es importante señalar las interacciones entre el Estado y el mercado para conocer su vinculación con la IED y las empresas; asunto que se detalla en el siguiente apartado.

1.1.2. El Estado y el mercado: como objeto de estudio de la EPI.

La Economía Política Internacional se encarga de estudiar los eventos que acontecen en la economía política global, sobre todo las relaciones entre el Estado y el mercado.⁹

Reafirmando lo anterior, Gilpin comenta “the tensions and interactions between politics and

⁷ Theodore H. Cohn, *Global Political Economy. Theory and Practice*, 412.

⁸ La EPI considera fundamental la interacción entre el Estado y las empresas, ya que “there are inherent tensions between states and MNCs, but they can also have cooperative relations.” Véase en Theodore H. Cohn, *Global Political Economy. Theory and Practice*, 7.

⁹ Pablo Bustelo, “Enfoque de la regulación y la Economía Política Internacional: ¿paradigmas convergentes?” *Revista de Economía Mundial*, n. 8 (2003), 15.

the economy constitute the stuff of political economy. Although the relative influence of politics and the market changes over time, the two forces are forever linked; neither exist independent of the other.”¹⁰ De manera relacionada y más específica, Cohn argumenta que la “IPE is concerned with the interaction between ‘the state’ and ‘the market’.”¹¹ Esta relación es sumamente importante, ya que los Estados se han encargado de establecer acuerdos internacionales y formar organizaciones para promover la apertura de las economías; además, elaboran leyes afines a las necesidades del mercado. Por ello, es importante mencionar el papel del Estado como promotor de la inversión de empresas en otros mercados, así como promotor de la recepción y regulación de la IED que entra por medio de las empresas extranjeras por su papel en el desarrollo económico.

En el presente estudio, es necesario analizar la relación entre el Estado y las empresas en países en vías de desarrollo, ya que el rol del Estado es sumamente importante para promover el crecimiento y desarrollo de un país, a través de la implementación de políticas económicas. No obstante, gracias a la aceleración de los procesos de globalización, las empresas también han pasado a ser parte fundamental en la elaboración de dichas políticas, modificando el papel del Estado, quien no ha perdido su importancia, pero sí su capacidad de acción en la economía.¹²

Regresando a la relación entre el mercado y el Estado, es necesario definir ambos conceptos para efectos de este estudio. El mercado es definido como un “coordinating mechanism where sellers and buyers exchange goods and services at prices and output

¹⁰ Robert Gilpin, “The nature of Political Economy,” en *International Political Economy. State-Market Relations in the Changing Global Order*, 9.

¹¹ Theodore H. Cohn, *Global Political Economy. Theory and Practice*, 6.

¹² Elber Campano, “Globalización, Estado y Derechos Humanos.” *Revista de la Facultad de Derecho* [citado el 21 de mayo de 2009]: disponible en http://www.unsa.edu.pe/escuelas/de/rev_derecho/REVISTA03/art3.pdf

levels determined by supply and demand.”¹³ Según Cohn podemos observar que el mercado funciona a base de intercambios mediante la oferta y la demanda de productos y que existe una creciente competencia entre estos. Por tanto, las exigencias del mercado traen implicaciones para las empresas, las cuales han buscado la manera de ser más productivas expandiéndose a otros mercados, a través de la internacionalización, puesto que sin “productividad ... las empresas no pueden entrar a la competencia internacional.”¹⁴ Reafirmando lo anterior, Valiño argumenta que “existen una serie de ventajas que empujan a las empresas ... a optar por la internacionalización y a considerarla como una buena estrategia de crecimiento ... [Algunas son] la búsqueda de economías de escala y ventajas de localización.”¹⁵ Estas ventajas se mencionarán a mayor profundidad más adelante.

En cuanto al Estado, el otro actor importante dentro de la EPI, quien se encarga de incentivar a las empresas a invertir en otros mercados, y al mismo tiempo condiciona y regula la inversión de empresas extranjeras en su territorio, se puede decir que es una entidad legal que cuenta con una población relativamente constante dentro de un territorio definido y con un gobierno que ejerce la soberanía.¹⁶ Con respecto a lo anterior, es importante definir al Estado, ya que es, como se ha mencionado, es uno de los actores que promueve la internacionalización de las empresas por medio de la IED, asunto que está relacionado con las hipótesis de esta investigación.

¹³ Theodore H. Cohn, *Global Political Economy. Theory and Practice*, 7.

¹⁴ Como se mencionó con anterioridad, un país necesita contar con empresas productivas para aumentar la productividad nacional, y de esta manera generar más crecimiento económico. Véase en Paulino Ernesto Arellanes Jiménez, *La Empresa Transnacional. Leviatán del siglo XXI*, 49.

¹⁵ Pedro Cuesta Valiño, “*Estrategias de crecimiento de las empresas de distribución comercial.*” Tesis doctoral (España: Universidad Autónoma de Madrid, 2002), 136.

¹⁶ Frederic S. Pearson y J. Martin Rochester, *Relaciones Internacionales. Situación global en el siglo XXI* (Colombia: Mc Graw-Hill, 2003) p. 38. De igual manera el reconocimiento internacional formó parte de los elementos del Estado al fundarse la Sociedad de Naciones en 1919.

Entonces, es importante, en este punto, reconocer la relación entre la globalización y la EPI, ya que son los Estados y el mercado, a través de las empresas, quienes participan activamente en este proceso. Entonces, surge la necesidad de definir y delimitar su concepto por su vinculación con las hipótesis de la presente investigación.

1.1.3. La empresa transnacional y su impacto en el desarrollo económico.

Una empresa transnacional “es aquella que está registrada y opera simultáneamente en más de un país a la vez. Generalmente estas empresas tienen sus oficinas centrales en un país y operan mediante subsidiarias ... en otros.”¹⁷ En este sentido, la afirmación de Tamames y Huerta refuerza la aseveración anterior al establecer que este tipo de empresas “son empresas de una sola nación, pero que tiene[n] actividades más allá de sus fronteras.”¹⁸ Aún más, Dunning comenta que las ETs son “enterprises which own or control value-added activities in two or more countries. The usual mode of ... control is by foreign direct investment, but [they]... also engage in foreign production by ... cooperative alliance with foreign firms.”¹⁹ De tal forma que tomando en cuenta las definiciones anteriores, podemos observar que las ETs llevan a cabo sus operaciones en más de un país, y que en uno de ellos se encuentra la matriz, mientras que invierten y operan en otros Estados a través de la IED. La inversión a través de la IED en el exterior es importante para la presente investigación, tal y como lo plantea la hipótesis principal, por los efectos que puede traer consigo esta

¹⁷ Sergio López Ayllón y Héctor Fix Fierro, *Estado y Derecho en la Era de la Globalización* (México: III-UNAM, 1995) p. 198.

¹⁸ Ramón Tamames y Begoña H. Huerta, *Estructura Económica Internacional* (Madrid: Alianza Editorial, 2003) p. 385.

¹⁹ John Dunning, “The nature of transnational corporations and their activities,” en *Transnational Corporations and World Development* (London, Boston: International Thomson Business Press, 1996) p. 27.

estrategia en las empresas y en el sector al que pertenecen, los cuales se mencionarán más adelante.

Por su parte, Cohn enfatiza en la importancia que tienen las actividades que realizan estas empresas en el sistema internacional, por ejemplo, su rol “in generating foreign investment [and] trade”²⁰ La aseveración de Cohn se refuerza y se complementa con la que aportan Carrión y Verger quienes afirman que “[l]as empresas transnacionales [estaban] detrás del 85 por ciento de la Inversión Extranjera Directa (IED) y del 66 por ciento del comercio mundial [en 2007]. Estas cifras nos indican que las ETN son el actor económico más relevante del sistema global actual.”²¹ La evidencia anterior muestra que gracias a la internacionalización y actividades de las empresas en el exterior se han incrementado los flujos de inversión y de comercio entre los países; además la inversión y el comercio abren la puerta al análisis del impacto económico que pueden ocasionar en éstos. De hecho el incremento de la inversión en otros Estados puede propiciar un aumento del comercio intraindustrial entre los países, cuyo análisis es fundamental para la presente investigación que busca examinar los efectos que trae consigo la internacionalización de empresas en la economía de un país.

Entonces, es importante mencionar que “cada vez hay más empresas de países en desarrollo que se convierten en empresas transnacionales,”²² ya que buscan ser más eficaces e innovadoras por lo que algunas se asocian con empresas extranjeras a través de alianzas al momento de su expansión hacia otros mercados. Como se ha mencionado antes,

²⁰ Theodore H. Cohn, *Global Political Economy. Theory and Practice*, 12.

²¹ Jesús Carrión Rabasco y Toni Verger Planeéis, “Amistades peligrosas: Empresas Transnacionales, Poder Político y Poder Mediático,” en *Las Empresas Transnacionales en la Globalización* (Madrid: Observatorio de Multinacionales en América Latina, 2007) p. 10.

²² Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), “Tendencias de la SIED,” (2002[citado el 20 de febrero de 2009]): disponible en <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3630&lang=3>

la IED es el proceso por medio del cual se expanden al exterior, en donde los Estados son los que regulan y controlan la recepción de las inversiones. Por lo cual, es necesario analizar la estrecha relación entre los Estados y las empresas, para conocer el impacto de la internacionalización de las mismas en el crecimiento y desarrollo económico de un país.

1.1.4. La empresa transnacional, el Estado y el desarrollo económico.

Como se mencionó anteriormente, el Estado ha ido perdiendo su autonomía como promotor del desarrollo de la economía, debido al creciente aumento y participación de las ETs en el proceso de globalización, como “the major weavers of the world economy.”²³ Tal y como establece Lipsey existe un punto de vista extremo en el cual se arguye que “the national government has lost all of its power over economic matters.”²⁴ De manera más específica, Nace afirma que las empresas son la fuerza dominante y más importante en la actualidad, sobrepasando el poder de los estados,²⁵ en las decisiones económicas de un país. Los argumentos anteriores son válidos desde el punto de vista que las decisiones de los Estados han ido perdiendo fuerza en los últimos años en cuanto a asuntos económicos; sin embargo, esto no significa que han perdido todo su poder. En este sentido, Cohn señala que:

[a]lthough the state’s autonomy in implementing policies is eroding in some important respects, states are also adopting new and more complex functions to deal with a highly interdependent world. Governments continue to have choices in how they respond to globalization.²⁶

²³ Theodore H. Cohn, *Global Political Economy. Theory and Practice*, 314.

²⁴ Richard G. Lipsey, “Globalization and National Governments Policies: An Economist’s View,” en *Governments, Globalization, and International Business*, ed. John Dunning (Gran Bretaña: Oxford University Press, 1997) p. 93.

²⁵ Ted Nace, *Gangs of America: The Rise of Corporate Power and the Disabling of Democracy* (Berrett-Koehler, 2003) p. 1-5.

²⁶ Theodore H. Cohn, *Global Political Economy. Theory and Practice*, 11.

Como acertadamente afirma Cohn, el Estado ha perdido autonomía en la toma de decisiones e implementación de políticas económicas. No obstante, continúa siendo un actor clave en el mercado internacional, puesto que una buena relación entre éstos y las ETs puede resultar en un incremento del desarrollo económico del país. De hecho, es importante mencionar que existe un debate sobre el rol del Estado en el desarrollo en un contexto globalizado. Al respecto, podemos encontrar que existen dos posturas distintas, una que señala que el Estado por sí sólo puede generar el desarrollo de un país y otra que establece que el Estado no debe participar en las cuestiones económicas (socialismo-marxismo),²⁷ puesto que en éstas sólo debe participar el mercado quien se encarga de promover el desarrollo del país (neoliberalismo).²⁸ Al respecto, Kliksberg afirma que “el mercado tiene un gran potencial productivo, pero que carente de regulaciones puede generar desequilibrios”²⁹ que pueden perjudicar a la economía, y es precisamente ahí donde entra el papel del Estado, para regular las acciones del mercado y evitar los desequilibrios. De esta manera, podemos reafirmar que para efectos de este trabajo se defenderá una postura más orientada a la corriente neoliberal, puesto que en este estudio se promueve la participación de ambos actores para promover el desarrollo de un país, tal y como se mencionó en la introducción.

Un ejemplo de ello es el apoyo del Estado para la internacionalización a través de la IED, de empresas nacionales en el exterior y el apoyo e incentivos para la inversión de

²⁷ Exponentes del socialismo-marxismo: Marx, Engels, Fourier y Cabet en Diccionario de Economía Política [citado el 21 de mayo de 2009]: disponible en <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/m/Marx.htm> y exponentes del neoliberalismo: Milton y Rose Friedman, *Libertad de elegir hacia un nuevo capitalismo económico* (México: Grijalbo, 1992) y Friedrich Hayek, *El capitalismo y los Historiadores* (1954).

²⁸ Bernardo Kliksberg, *El nuevo debate sobre el Desarrollo y rol del Estado. Mitos y realidades en la América Latina de hoy* (México: Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, 2001) p. 151.

²⁹ Bernardo Kliksberg, *El nuevo debate sobre el Desarrollo y rol del Estado. Mitos y realidades en la América Latina de hoy*, 152.

empresas extranjeras asociadas con socios locales en el país. De tal forma que “la IED tiene el potencial de generar más empleo, aumentar la productividad, transferir conocimientos especializados y tecnología, aumentar las exportaciones y contribuir al desarrollo económico a largo plazo en el país,”³⁰ mientras que las empresas buscan la manera de expandir sus actividades para volverse más productivas,³¹ aprovechando las ventajas que le ofrece el país de destino. De ahí, que las ETs pueden expandir sus operaciones de forma más eficaz si los gobiernos nacionales apoyan dicha actividad³² y de esta manera beneficiar la economía tanto del país de origen como del país receptor por los efectos que trae consigo la internacionalización, como lo sugiere este estudio.

Como se mencionó anteriormente, la IED es un medio que utilizan las empresas para internacionalizarse como estrategia comercial para ser más productivas. Reafirmando lo anterior, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) asegura que “la IED ... es un aspecto importante para la internacionalización de la empresa.”³³ Por tanto, es fundamental recordar el debate expuesto en la introducción sobre los efectos de la IED en el desarrollo de un país, en donde se explica que existen dos posturas, una que la promueve (neoliberalismo)³⁴ y otra que la rechaza (estructuralismo-

³⁰ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. “La UNCTAD y la Inversión Extranjera Directa,” (2002 [citado el 21 de febrero de 2009]): disponible en <http://www.unctad.org/Templates/StartPage.asp?intItemID=2527&lang=3>

³¹ Isaías Aguilar Huerta, “Planteamientos básicos del enfoque OLI y nuevas estrategias de las corporaciones transnacionales.”, 84-85.

³² Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra, “Firmado un convenio para apoyar la internacionalización de las empresas navarras,” (febrero 2009 [citado el 21 de febrero de 2009]): disponible en <http://www.navactiva.com/web/es/acex/act/resumen/2009/02/06/49266.php>

³³ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), “Reuniones Intergubernamentales,” (2002 [citado el 22 de febrero de 2009]): disponible en <http://unctad.org/Templates/meeting.asp?intItemID=3420&lang=3&m=10495&info=highlights>

³⁴ Principales exponentes de la corriente Neoliberal: Milton y Rose Friedman, *Libertad de elegir hacia un nuevo capitalismo económico* (México: Grijalbo, 1992) y Friedrich Hayek, *El Capitalismo y los Historiadores* (1954).

dependentismo)³⁵. No obstante, para efectos de la presente investigación se adoptará, como se ha mencionado, una postura más apegada al neoliberalismo, ya que el Estado sí debe intervenir en las cuestiones económicas dentro de un país para regular los desequilibrios del mercado. Este hecho se vincula con la hipótesis central de esta investigación, ya que plantea que la internacionalización y los efectos que trae consigo pueden beneficiar a las empresas y al sector al que pertenecen, lo cual puede traer beneficios al desarrollo del país, como lo sugiere la segunda hipótesis de este estudio. En el siguiente apartado se analizará la discusión con respecto a la IED y al comercio asociado, por medio de las empresas, y los efectos que trae consigo en el desarrollo de un país.

1.1.5. La IED y el comercio a través de las ETs como complementos para explicar el desarrollo de un país.

Tal y como se estableció en la introducción del presente trabajo, el desarrollo y el subdesarrollo de los países pueden ser explicados por medio de las corrientes de la EPI: el liberalismo, el realismo y el marxismo, las cuales han evolucionado hoy en día en neoliberalismo, neomercantilismo³⁶ y estructuralismo-dependentismo. Corrientes como el

³⁵ Principales exponentes de la corriente Estructuralista y dependentista: Raúl Prebisch, *A Critique of Peripheral Capitalism* (UNCLA Review, 1976) y Aldo Ferrer, *Historia de la Globalización II* (Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 2000).

³⁶ “La escuela mercantilista sostiene que tanto los liberales como los marxistas descuidan y hacen caso omiso de la verdadera fuerza que impulsa ... la economía internacional ... [Se debe] reforzar el papel de los Estados en relación con el mercado para conformar y estructurar los resultados de la economía”. Véase en Frederic S. Pearson y J. Martin Rochester, *Relaciones Internacionales. Situación global en el siglo XXI*, 429. Esta teoría está de acuerdo en la integración de la economía en el mercado internacional y también en mantener una relación estrecha entre el Estado y el mercado.

neoliberalismo³⁷ señalan que todos los países pueden beneficiarse tanto del comercio como de la IED para desarrollarse económicamente, mientras otras corrientes como el dependentismo y el estructuralismo³⁸ argumentan que el comercio y la IED solo benefician a los países desarrollados perjudicando el desarrollo de los países en vías de desarrollo.

Profundizando en el debate, la Teoría de la Dependencia³⁹ es una corriente enmarcada en las bases del marxismo. Trata de explicar las dificultades que enfrentan algunos países para lograr incrementar su desarrollo económico.⁴⁰ Esta teoría apareció en la década de los setenta, siendo su principal exponente Raúl Prebisch. Sin embargo, antes de mencionar los supuestos de esta teoría, es necesario primero definir el concepto de dependencia, su vínculo con la IED por medio de las empresas y sus implicaciones para el desarrollo de un país. Al respecto, Dos Santos opina que la dependencia es “a situation in which the economy of certain countries is conditioned by the development and expansion of another economy to which the former is subjected ... [he also establish that the] linkage between countries and multinational corporations, limits the development potential of newly industrializing nations.”⁴¹ No obstante, este autor no analiza que los vínculos de los países en vías de desarrollo con las empresas pueden generar beneficios para ambos por la

³⁷ Exponentes de la corriente Neoliberal: Milton y Rose Friedman, *Libertad de elegir hacia un nuevo capitalismo económico* (México: Grijalbo, 1992) y Friedrich Hayek, *El Capitalismo y los Historiadores*, (1954).

³⁸ Exponentes de la corriente Estructuralista y dependentista: Raúl Prebisch, *A Critique of Peripheral Capitalism* (UNCLA Review, 1976) y Aldo Ferrer, *Historia de la Globalización II* (Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 2000).

³⁹ Los autores principales de esta teoría son: Raúl Prebisch, Andre Gunder Frank, Enrique Cardoso, Theotonio Dos Santos, Edelberto Torres-Rivas y Samir Amin.

⁴⁰ Adrián Sotelo, “Dependencia y Sistema Mundial: ¿Convergencia o Divergencia? Contribución al debate sobre la Teoría Marxista de la Dependencia del siglo XXI.” *Benemérita Universidad Autónoma de Puebla*, (2005), 1.

⁴¹ Theotonio Dos Santos, “The structure of Dependence,” en *International Political Economy: State Market Relations in the Changing Global Order*, eds. C. Roe Goddards, John T. Passé Smith y Conklin (Boulder, CO: Lynne Rienner, 1996) p. 165.

transferencia de tecnología, generación de empleo, aumento de la productividad, lo cual se traduce en un incremento en el crecimiento y desarrollo del país.

Una vez delimitado el concepto de dependencia, podemos mencionar los argumentos de dicha teoría, la cual señala que los países del norte son los dominantes, los que cuentan con la mayor riqueza, los que se benefician del comercio y la inversión extranjera, y que los países del sur se encuentran subordinados a estos países.⁴² En cambio, el neoliberalismo incentiva a los países a abrir su economía al exterior, al libre mercado, la libre competencia, a la inversión extranjera, y al aumento del comercio para incrementar el desarrollo económico de un país.⁴³ Esta ideología impulsó una mayor integración de los mercados, derivando en el incremento de flujos comerciales y de inversión a través de las empresas. De hecho, “[I]a interacción entre inversión extranjera directa (IED) y comercio es una de las claves asociadas a la globalización,”⁴⁴ de ahí que en los últimos años se han complementado más. Diversas aseveraciones demuestran la afirmación anterior, tal es el caso de la UNCTAD que señala que “las salidas de inversión extranjera directa (IED) de los países en desarrollo ... están aumentando. Varios estudios ... indican que las empresas de los países en desarrollo ... realizan IED en el exterior.”⁴⁵ Asimismo, Raghavan afirma que “[t]he world’s transnational corporations account for two-thirds of the world trade in

⁴² Ricardo Grinspun y Robert Kreklewich, “Consolidación de las reformas neoliberales. El libre comercio como marco condicionante.” *Nueva Sociedad*, n. 137 (mayo-junio 1995), 120-141.

⁴³ Jesús Fernando Isaac García, *Neoliberalismo Económico y su impacto en la Administración Pública, Privada y Social* (México: Universidad Autónoma de Tamaulipas, 2008) p. 29.

⁴⁴ Carlos Moslares García, Carlo Enrico Bressiani, Gerardo Reyes Guzmán y Jaime Estay, “La inversión extranjera directa y el comercio internacional. El caso de Bolivia, la UE y España.”, 25.

⁴⁵ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), “Internacionalización de las empresas de los Países en Desarrollo por medio de Inversión Extranjera Directa hacia el exterior,” (noviembre de 2005 [citado el 24 de febrero de 2009]): disponible en http://www.unctad.org/sp/docs/c3em26d2_sp.pdf

goods and services, and foreign direct investment” (énfasis original).⁴⁶ De tal forma, que tomando en cuenta las consideraciones anteriores, podemos observar la importancia que ha generado el crecimiento del comercio a través de las empresas, el cual se ha incrementado notablemente en los últimos años, debido a los procesos de globalización. De hecho, el aumento de la inversión en el exterior por parte de las empresas, puede derivar a un incremento en el comercio intraindustrial, el cual “trae ganancias en variedad para los consumidores; además, la relocalización de factores productivos bajo esta modalidad de comercio se da dentro de un mismo sector o industria, implicando menores costos de ajuste y efectos impredecibles en el bienestar.”⁴⁷ Al respecto, Moslares y Enrico refuerzan y complementan la observación anterior al aseverar que:

[e]n la medida que aumente la IED en un país, pueden darse efectos en los flujos comerciales... ya que si se da comercio intra-industrial se [logra] una intensidad... no sólo con el país receptor de la IED sino con terceros países.⁴⁸

En este sentido, es importante mencionar que las empresas buscan mejorar sus transacciones a través del comercio intrafirma,⁴⁹ el cual es uno de los efectos del proceso de internacionalización de las empresas, que puede traer consigo efectos en la economía, debido a la especialización industrial y al desempeño productivo.⁵⁰ Dicho en otras palabras, la especialización y la innovación que da lugar a este tipo de comercio redundan en mejoras

⁴⁶ Chakravarthi Raghavan, “TNCs Control Two-Thirds of World Economy.” *Third World Network Features* (enero de 1996 [citado el 24 de febrero de 2009]): disponible en <http://www.hartford-hwp.com/archives/25/007.html>

⁴⁷ “[E]l Comercio Intraindustrial Horizontal (CIH), ligado a la diferenciación de bienes por sus atributos secundarios resultado de esquemas de competencia imperfecta y presencia de economías de escala trae ganancias en variedad para los consumidores, menores costos de ajuste y efectos impredecibles en el bienestar.” Ana Isabel Moreno y Héctor Mauricio Posada, “Evolución del Comercio Intraindustrial entre las regiones colombianas y la Comunidad Andina, 1990-2004: un análisis comparativo.”, 89.

⁴⁸ Carlos Moslares García, Carlo Enrico Bressiani, Gerardo Reyes Guzmán y Jaime Estay, “La inversión extranjera directa y el comercio internacional. El caso de Bolivia, la UE y España.”, 27.

⁴⁹ “Intrafirm trade involves the sale or transfer of tangible and intangible goods between related companies in two or more countries.” Véase en Roger Y. W. Tang, *Intrafirm Trade and Global Transfer Pricing Regulations* (London: Quorum Books, 1997), vx.

⁵⁰ Ana I. Moreno y Héctor M. Posada, “Evolución del Comercio Intraindustrial entre las regiones colombianas y la Comunidad Andina, 1990-2004: un análisis comparativo.”, 87.

a la productividad,⁵¹ como se mostrará en el tercer capítulo, gracias a las economías de escala, a la profundización de la división del trabajo y a la especialización de la mano de obra, lo cual trae consigo un efecto positivo en los niveles de productividad, asunto que se relaciona con las hipótesis de esta investigación. No obstante, es la necesidad de desarrollo y crecimiento de las empresas que las llevan a tomar la decisión de la internacionalización para expandirse a otros mercados para reducir costos y aumentar sus utilidades.⁵² Como se mencionó anteriormente, es fundamental que un país aumente su productividad nacional, lo cual puede generarse a través de la internacionalización de sus empresas.

Hasta este punto debe quedar clara la relación existente entre las empresas y el Estado para explicar el crecimiento y el desarrollo de un país; así como el vínculo entre IED e internacionalización de empresas. Por tanto, es necesario analizar más profundamente el concepto de la internacionalización a través de la IED, puesto que estudiar sus efectos en la promoción del desarrollo económico de México permitirá corroborar las hipótesis de la presente investigación más adelante.

1.1.6. La internacionalización de las empresas a través de la IED.

Regresando al concepto de internacionalización, Cuesta Valiño afirma que es una estrategia de crecimiento que una empresa debe seguir si quiere perdurar competitivamente en el mercado, no sólo para incrementar las ventas, sino también volverse más productiva.⁵³ Por otra parte, Arellanes complementa la observación de Valiño señalando que:

⁵¹ Carlos Moslares, Carlo Enrico, Gerardo Reyes y Jaime Estay, “La inversión extranjera directa y el comercio internacional. El caso de Bolivia, la UED y España.”, 27-40.

⁵² Mariana Zeron Felix y Guillermo Mendoza Cavazos, “Alianzas Estratégicas: una vía para lograr una ventaja competitiva.” *Contribuciones a la Economía* (junio 2007 [citado el 24 de febrero de 2009]): disponible en <http://www.eumed.net/ce/2007b/zfmc.htm>

⁵³ Pedro Cuesta Valiño, *Estrategias de crecimiento de las empresas de distribución comercial*, 120.

las empresas transnacionales han descubierto que para capturar nuevos mercados, para financiar los costos de escala de investigación y desarrollo ... deben [internacionalizarse].⁵⁴

De las definiciones anteriores, podemos distinguir algunas causas de la internacionalización, las cuales son la estrategia de crecimiento, las economías de escala y el incremento de la productividad de las empresas. Sin embargo, estos autores no hacen mención de la IED como un mecanismo del proceso de internacionalización. En cambio, Dunning, en la teoría del paradigma ecléctico, señala que una empresa se internacionaliza hacia el exterior mediante la IED.⁵⁵

De hecho en los estudios de varios autores como Hymer (1976), Dunning (1988), Casson (1992) y Duran (1994), la IED es una parte fundamental para definir las actividades de la ET a nivel internacional, por tanto se define como “el establecimiento de una relación duradera entre un residente en una determinada economía ...y un no residente ... con ánimo de influir en su gestión.”⁵⁶ Por otra parte, Villareal señala que la forma en que se puede establecer dicha inversión es a través de la creación de una nueva empresa, de la adquisición de una parte o todo el capital de una empresa existente y préstamos entre empresas relacionadas accionarialmente.⁵⁷ Hasta este punto debe quedar claro que la IED es parte esencial en la internacionalización de las empresas, lo cual implica que para efectos de la hipótesis de este trabajo es importante establecer su interrelación, con la intención de esclarecer que los efectos de la internacionalización, como son empresas más productivas y

⁵⁴ Paulino Ernesto Arellanes Jiménez, *La Empresa Transnacional. Leviatán del siglo XXI*, 70.

⁵⁵ Inmaculada Galván Sánchez, “*La formación de la estrategia de selección de mercados exteriores en el proceso de internacionalización de las empresas.*”, 99.

⁵⁶ Oskar Villarreal Larrinaga, “*La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea.*”, 61.

⁵⁷ Oskar Villarreal Larrinaga, “*La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea.*”, 61.

el incremento del comercio intraindustrial, entre otros; pueden traer beneficios en la economía de un país, en este caso; México.

Entonces, vale la pena agregar que la internacionalización tiene diversas manifestaciones, según Arellanes, tal como:

a) los flujos comerciales... exportación e importación de bienes y servicios; b) los flujos de inversión directa desde un país a otro; c) los flujos financieros distintos de los originados por inversión directa en el extranjero, destacando... las inversiones en cartera...y los que están relacionados con el desarrollo de los nuevos instrumentos de financiación.⁵⁸

De la aseveración anterior, es posible observar la relación entre la estrategia de internacionalización y su impacto tanto en la economía de los países de origen como en la de los países receptores. Este hecho se vincula con la segunda hipótesis de esta investigación, ya que plantea que este proceso y los efectos que trae consigo en un sector determinado pueden beneficiar al desarrollo económico de un país,⁵⁹ porque eleva la productividad de las empresas dentro del mismo, como se mostrará a base de evidencia más adelante.⁶⁰ De hecho, a medida que los riesgos y la competencia son más fuertes en un mercado, las empresas han buscado la manera de internacionalizarse valiéndose de otras estrategias como el establecimiento de alianzas para introducirse a nuevos mercados y

⁵⁸ Paulino Ernesto Arellanes Jiménez, *La Empresa Transnacional. Leviatán del siglo XXI*, 80.

⁵⁹ Es posible mejorar la calidad y cantidad de las inversiones si se utilizan el comercio ... y la IED ... Ahora bien, estos vínculos deben ser un complemento ... de los motores internos del crecimiento que son la acumulación de capital y la ampliación de la capacidad tecnológica,” para incrementar la competitividad y productividad de los sectores, lo cual influye en el crecimiento y desarrollo de un país. Rubens Ricupero, “Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1997.” *Informe de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD* (agosto de 1997), 22.

⁶⁰ “El crecimiento de la productividad depende de la calidad del capital físico, de la mejora de las competencias de la mano de obra, de los avances tecnológicos y de las nuevas formas de organización. El crecimiento de la productividad es la fuente principal de crecimiento y desarrollo económico... El aumento del crecimiento económico se producirá únicamente si se refuerza la productividad. Un avance de la innovación y la eficiencia pueden considerarse decisivos para una mayor productividad de las empresas,” tal como se mencionó en la introducción y como se analizará en el capítulo 3. Véase en Europa, “Productividad: la clave para la competitividad de las economías y empresas europeas,” (junio 2006 [citado el 24 de febrero de 2009]): disponible en <http://europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/n26027.htm>

expandir su capacidad productiva,⁶¹ aumentando de esta forma su productividad. Existen evidencias claras de empresas mexicanas como lo son Herdez, Grupo Modelo, Alsea de México del sector alimentos y bebidas, nuestro caso de estudio, que han establecido alianzas de gran éxito, gracias a las cuales han obtenido importantes incrementos en ventas, utilidades y productividad,⁶² como se mostrará en los próximos capítulos. Esta afirmación se torna relevante, puesto que en la introducción se promovió tomar en cuenta el establecimiento de JVs como estrategia de entrada a un país al momento de la expansión de una empresa para poder así enfrentarse a la competencia internacional de una manera más eficaz. Por lo cual, se cree necesario definir y delimitar su concepto.

1.1.7 Las JVs como estrategia de entrada a un país.

Las empresas han tenido que establecer estrategias para enfrentar la intensa competencia internacional. Este aspecto ha hecho que busquen la manera de mantener e incrementar su productividad, y una manera de lograrlo es expandiéndose en otros mercados a través de diferentes estrategias entre las cuales están las alianzas⁶³ con socios locales, cuando la inversión puede ser riesgosa, debido a las diferencias culturales.⁶⁴

⁶¹ Kathryn Rudie Harrigan, *Joint Venture. Los secretos para una administración exitosa*, 1.

⁶² Francisco Villarruel Cruz, "Grupo Hérdez." Universidad Jesuita de Guadalajara [citado el 22 de febrero de 2009]: disponible en <http://iteso.mx/~fnunez/ee2003herdezv.doc>

⁶³ Las alianzas son "una fórmula organizativa mediante la cual dos o más empresas ... establecen, voluntaria y recíprocamente, la decisión de compartir algún recurso y conocimiento de tipo tecnológico, comercial o financiero con el fin de desarrollar alguna estrategia que redunde en ventajas competitivas." Véase en María Sierra Fernández, José L. Vázquez Burguete y Ma. Carmén González, "Alianzas Estratégicas: un camino de futuro para las empresas de Castilla y León en un contexto de globalización e internacionalización empresarial," ([citado el 22 de febrero de 2009]): disponible en http://www.jcyl.es/jcyl/cee/dgeae/congresos_ecoreg/CERCL/911.PDF

⁶⁴ Marcela Hernández, *La cultura empresarial en México* (México: Miguel Ángel Porrúa, 2004) p. 44-45. Las alianzas permiten que una empresa se expanda, sin perder su independencia y flexibilidad, permiten reducir costos de investigación y desarrollo y alcanzar más fácilmente los objetivos. Véase en Mariana Zeron Felix y Guillermo Mendoza Cavazos, "Alianzas Estratégicas: una vía para lograr una ventaja competitiva."

En este sentido, las alianzas se pueden dar de diversas formas, las más importantes son las filiales, las buy-back, la licencia, la franquicia, el outsourcing y las JVs.⁶⁵ La presente investigación propone el establecimiento de joint ventures, puesto pueden ser una buena estrategia de expansión de las empresas hacia un mercado nuevo,⁶⁶ tal y como se establece en la introducción, ya que tiene como objetivo la relación ganar-ganar.⁶⁷ Por lo tanto, es importante definir su concepto para efectos de este estudio.

Al respecto, las joint ventures se pueden definir como “a common project between legally and commercially independent companies in which the parties jointly bear both the responsibility for management and the financial risk.”⁶⁸ Es decir que estas alianzas permiten compartir los riesgos al perpetrar a nuevos mercados, reducir los costos de producción y competir más eficazmente, ofreciendo ventajas a ambos lados de la relación.

En este punto, es importante reafirmar que al momento de la expansión de una empresa en un nuevo mercado, se debería tomar en cuenta el aliarse con un socio local que esté familiarizado con las características del mercado, las leyes del gobierno y las necesidades de los consumidores, y de esta manera la empresa podría ampliar la escala de sus operaciones haciendo frente a la competencia mediante la innovación de su tecnología de acuerdo a los requerimientos locales, volviéndose más productiva, puesto que una mayor innovación incrementa la productividad de la empresa, como se señaló anteriormente.

Contribuciones a la Economía (junio 2007 [citado el 24 de febrero de 2009]): disponible en <http://www.eumed.net/ce/2007b/zfmc.htm>

⁶⁵ Grupo Ibermática, “Modelo de alianzas interempresariales.” *Documentos de Reflexión Estratégica y Tecnológica*, n. 87 (junio 1999), 3-15.

⁶⁶ Sergio O. Vázquez Núñez y Sergio Vázquez López, “Principales enfoque teóricos e investigaciones empíricas generales sobre la internacionalización de las PYMES.” *Contaduría y Administración*, n.222 (mayo-agosto, 2007), 53.

⁶⁷ Gabriela Miranda Guerrero, “*El impacto de las Joint Ventures en el desarrollo de México: El caso del sector automotriz de autopartes.*” Tesis de Grado (México: Universidad de las Américas, Puebla, 2008), 47.

⁶⁸ Robert R. Miller, Jack D. Glen y Frederick Z. Jaspersen, “International Joint Ventures in Developing Countries,” *International Finance Corporation*, no. 29 (1996), 1.

De hecho, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, establecer que las “joint ventures ... have been the movers of technological progress, economic growth and success in international markets for many developing countries,”⁶⁹ debido a los beneficios económicos que traen, tanto para las empresas como para los países involucrados, ya sea desarrollados o subdesarrollados.

En este sentido, es importante mencionar las características de los dos tipos de estructuras de JVs que existen, las cuales son la de participación societaria y la JV contractual.⁷⁰ Ambas estructuras son similares en varios aspectos, como lo son la redacción y acuerdo mutuo de un contrato; además, del “approval process, approval authorities, format of agreements, tax breaks, legal standing ... laws, and authorities for dispute resolution are identical [and] [t]he general management structure and governance procedures are also virtually the same;”⁷¹ no obstante, una de sus principales diferencias es la entidad jurídica. La JV de estructura societaria da origen a nueva entidad jurídica.⁷² Es decir, se crea una nueva empresa independiente en la cual los socios suman recursos y comparten los riesgos y beneficios.⁷³ En cambio, una JV de tipo contractual no da origen a una nueva entidad jurídica, sino que cada parte contribuye con sus medios y en el contrato se estipula la manera en la que colaborarán los socios para obtener un resultado en

⁶⁹ Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (UNIDO, por sus siglas en inglés), “Alliances and Joint Ventures. Patterns of Internationalization for developing country enterprises.”, vii.

⁷⁰ InterChina Consulting, “Constitución en China de Empresas Mixtas,” (abril 2006 [citado el 17 de marzo de 2009]): disponible en <http://www.casaasia.es/pdf/4250610418PM1145963058319.pdf>

⁷¹ Paul Folta, “Cooperative Joint Ventures.” *The China Business Review*, vol. 32 (enero-febrero 2005), 18-23.

⁷² Raúl Maguiña F., “Joint Venture: Estrategia para lograr la competitividad empresarial en el Perú.” *Industrial Data*, vol 7, n. 001 (Perú, 2004), 74.

⁷³ Alina Zaragoza Ramirez y Odalys Otero Nuñez, “El Arbitraje y los Contratos de Joint Venture. Su tratamiento en la ley de la Inversión Extranjera Cubana.” *Revista Iberoamericana de Arbitraje y Mediación* [citado el 18 de marzo de 2009]): disponible en http://www.servilex.com.pe/arbitraje/colaboraciones/joint_venture_cuba.html

común;⁷⁴ asimismo, en dicho contrato se pactan de manera detallada los derechos y participaciones de cada socio, a diferencia de la societaria en donde quedan estipulados desde un principio conforme a la proporción de la inversión. Por ello, en la presente investigación se recomienda la utilización de la JV de estructura societaria, debido a que dichas alianzas son más fáciles de llevar a cabo, porque hay equidad en los riesgos y beneficios para los socios. De hecho, si las empresas implementan medidas estratégicas bien planeadas que permitan que el proceso de internacionalización sea lo más benéfico posible, el Estado local podría recibir IED, invertir en tecnología y proyectar a su país internacionalmente,⁷⁵ mientras que en el país de origen se mejorarían las capacidades industriales y tecnológicas, además de los beneficios que recibiría, los cuales se han mencionado a lo largo de este texto, en su crecimiento y desarrollo económico.

Sin embargo, es importante mencionar que la internacionalización de empresas mediante JVs también puede traer consigo problemas que podrían poner en riesgo la alianza y, por ende, la expansión de la empresa a dicho país. Tal y como señalan la Teoría de los Costos de Transacción,⁷⁶ la Teoría de las Fuerzas Competitivas⁷⁷ y la Teoría de las Relaciones Contractuales,⁷⁸ los principales problemas que pueden desestabilizar una JV son el oportunismo de alguno de los socios, divergencia en cuanto a objetivos estratégicos, el comportamiento no cooperativo entre las partes y la falta de comunicación y de confianza entre los socios. Por ello es de suma importancia mantener buenas relaciones con los socios; además, desde un principio es necesario determinar los objetivos y propósitos, y

⁷⁴ Raúl Maguiña F., “Joint Venture: Estrategia para lograr la competitividad empresarial en el Perú.”, 74.

⁷⁵ Raúl Maguiña F., “Joint Venture: Estrategia para lograr la competitividad empresarial en el Perú.”, 75.

⁷⁶ Los exponentes más importantes de esta teoría son Coase y Williamson.

⁷⁷ El principal exponente de la Teoría de las Fuerzas Competitivas es Porter.

⁷⁸ Principales exponentes son Coase y Ford.

elegir minuciosamente a la empresa que será la socia y, de esta manera, la estrategia de internacionalización puede resultar en beneficios, tal y como le ha funcionado a varias empresas mexicanas, cuyos casos se mencionarán en el próximo capítulo.

Ahora bien que ya se ha realizado un breve análisis sobre la propuesta de utilizar las JVs como estrategia de entrada a un país, a continuación se analizará más detalladamente la internacionalización, su efecto en el comercio y su impacto en el desarrollo de un país en vías de desarrollo, como es el caso de México.

1.2. La internacionalización a través de la IED y sus efectos en el comercio: impacto en el desarrollo de países en vías de desarrollo.

El desarrollo ha sido uno de los grandes temas estudiados,⁷⁹ sobre todo en América Latina que a diferencia de otras regiones no ha podido incrementarlo significativamente. Por ello, se han realizado diversos estudios,⁸⁰ para analizar cuáles son las razones que han perjudicado a esta región y cuáles son los elementos que podrían fortalecer sus economías y generar un mayor crecimiento y desarrollo.

Como se ha mencionado anteriormente, el desarrollo va de la mano del bienestar social de la población de un país. Asimismo, “la economía convencional considera que el nivel de vida de un país depende de su capacidad de producir bienes y servicios.”⁸¹ Esto es,

⁷⁹Raúl Prebisch, “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas.” *Desarrollo Económico*, vol. 26, n. 103 (octubre-diciembre 1986), 479-502 y Fernando Cardoso y Enzo Faletto, *Dependencia y Desarrollo en América Latina* (México: Editorial Siglo XXI, 1969).

⁸⁰Theotonio Dos Santos, *Teoría de la Dependencia: Balance y Perspectivas* (Barcelona:Editorial Plaza & Janés, 2002) y Osvaldo Sunkel y Pedro Paz, *El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo* (Madrid: Editorial Siglo XXI, 1973).

⁸¹ Natalia Agudelo Sepúlveda, “Lo que no dice el Desarrollo Sostenible: Aproximación a una lectura Latinoamericana.” *Revista Luna Azul*. Colombia (2004), 3.

contar con empresas nacionales productivas que desarrollen una base industrial y comercial, y que a su vez puedan expandirse a otros países, puesto que la inversión es un factor determinante del desarrollo de un país,⁸² como se señalará más adelante. Reafirmando lo anterior, Cohn cita a Porter quien establece “a nation’s standard of living in the long term depends on its ability to attain a high level of productivity in the industries in which its firms compete.”⁸³ Como se mencionó en el punto 1.1.5., el proceso de internacionalización puede traer beneficios al desarrollo de un país si éste es realizado por las empresas con estrategias bien definidas y con una visión a largo plazo, ya que de esta manera podrá elevarse la productividad de las empresas,⁸⁴ puesto que cuando se incrementa la inversión en el exterior, comienzan actividades generadoras de recursos económicos, y aumenta la producción de los mismos, lo cual se traduce en el incremento de la productividad nacional.

Esto es, que una estrategia de internacionalización bien planeada y efectuada, lo cual se analizará a mayor profundidad en el próximo capítulo a base de ejemplos, puede traer beneficios para la economía y para el bienestar social, puesto que un incremento de la productividad puede crear más ingreso per cápita, elevar la rentabilidad de las inversiones, reducir los costos de producción, aumentar los salarios de los trabajadores, aumentar el

⁸² Elías Gaona Rivera y José Luis López Vargas, “Evolución reciente de la Inversión Extranjera en México,” Texto presentado como ponencia en el Cuarto Encuentro Internacional sobre Globalización Financiera del 5 al 24 de octubre de 2006 [citado el 23 de febrero de 2009]: disponible en <http://www.eumed.net/eve/resum/06-10/egr.htm>

⁸³ Theodore H. Cohn, *Global Political Economy. Theory and Practice*, 340.

⁸⁴ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, “Las empresas transnacionales y la internacionalización de la investigación y el desarrollo.” *Informe sobre las Inversiones en el Mundo*. New York y Ginebra (2005), 58.

consumo y el empleo, lo cual permitiría que la gente incremente su poder adquisitivo.⁸⁵ Esto es que en la gran mayoría de los casos, el incremento de la productividad nacional puede traer consigo avances en el desarrollo económico de un país; es decir, en el bienestar de la población.

De igual manera, la internacionalización de las empresas incrementa el comercio intraindustrial entre los países involucrados.⁸⁶ Este tipo de comercio ha cobrado una mayor importancia desde la última década, porque trae consigo beneficios adicionales a los fundamentos de la ventaja comparativa. Por ejemplo, Czinkota y Ronkainen comentan que “permite a algunos países profundizar en su especialización, permitiendo al mismo tiempo una mayor amplitud de elecciones y beneficios commensurados para los consumidores.”⁸⁷

Por su parte, Moscoso y Vázquez mencionan que:

el crecimiento del comercio intra-industrial puede producir ciertos beneficios, entre ellos evitar las dislocaciones asociadas al comercio inter-industrial...[Además] el comercio intraindustrial puede acrecentar las ganancias del comercio gracias a una mejor explotación de las economías de escala, más que sobre el aprovechamiento de las ventajas comparativas derivadas de la producción... en conclusión el comercio intraindustrial es más benéfico que el comercio inter-industrial, pues estimula la innovación y aprovecha mejor las economías de escala.⁸⁸

Como acertadamente afirman Moscoso y Vázquez, la innovación es esencial para el crecimiento y desarrollo económico de un país, como se mencionó con anterioridad. Algunas de las ventajas que genera el comercio intraindustrial mayores oportunidades de participar en el comercio internacional, generación de menores costos de ajuste para la

⁸⁵ Organización Internacional del Trabajo, “Conferencia Nacional Productividad y Competitividad Empresarial 2008.” *Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento en la Formación Profesional* (2008), 8.

⁸⁶ Véase en María del Mar Holgado Molina y Juliette Milgram Baleix, “Comercio intraindustrial entre países con diferentes niveles de desarrollo. El caso de los PECO y del Magreb.” *Boletín ICE Económico*, n. 2707 (noviembre 2001), 12.

⁸⁷ Michael R. Czinkota, Ilkka A. Ronkainen y Michael H. Moffett, *Negocios Internacionales* (Estados Unidos: Thomson, 2007) p. 169.

⁸⁸ Fabio Fernando Moscoso y Hernando E. Vázquez, “Determinantes del Comercio Intraindustrial en el Grupo de los Tres.” *Universidad Externado de Colombia. Facultad de Economía*, 3.

economía, estimulación de la innovación, un incremento en la eficiencia, lo que se traduce en un mayor crecimiento económico.⁸⁹ Además, es importante recordar que el comercio intraindustrial es una de las tendencias más importantes del proceso de globalización y que en la última década ha cobrado una mayor importancia, debido al aumento de la internacionalización de empresas por medio de la IED.

Después de haber definido, delimitado y relacionado los conceptos que se requieren para esta investigación; además, de haber analizado el contexto en el cual se desenvuelve este estudio, es importante examinar el caso de México. Por lo cual, en el próximo capítulo se tratará a mayor profundidad la internacionalización de algunas empresas mexicanas de diversos sectores; específicamente, el de alimentos y bebidas para avanzar en términos del objetivo de esta investigación.

⁸⁹ Fabio Fernando Moscoso y Hernando E. Vázquez, “Determinantes del Comercio Intraindustrial en el Grupo de los Tres.”, 3-33.