

## La empresa transnacional de los países en desarrollo y países desarrollados en la globalización\*

### Transnational Corporations in Developing and Developed Countries in Globalization

*Paty Montiel\*\**

#### RESUMEN

Este artículo expone teóricamente sobre los incentivos de participación en acciones locales de las empresas transnacionales (ET) relacionadas con el sector de la electrónica-informática y de las telecomunicaciones. Se propone discutir las características que las ET adoptan en la globalización, ya sean provenientes de países desarrollados o de países en desarrollo. La discusión se plantea a la luz de la globalización como patrón espacial del capitalismo actual, y su influencia en las formas de la internacionalización de las empresas y de sus estrategias de localización-colocación.

**Palabras clave:** Empresa transnacional, globalización, países en desarrollo, internacionalización.

**Clasificación JEL:** F01, F02, F23 y M21.

#### ABSTRACT

This article provides a theoretical exposition of the incentives for participation in local actions of Transnational Corporations (TNCs) related to the electronic-computer and telecommunications sector. It proposes to discuss the characteristics that TNCs adopt in globalization, whether they come from developed or developing countries. The discussion is raised in the light of globalization as a spatial pattern of contemporary capitalism, and its influence on the forms of internationalization of companies and their localization-placement strategies.

**Keywords:** Transnational company, globalization, developing countries, internationalization

**JEL classification:** F01, F02, F23 and M21

---

\* Fecha de recepción: 24/02/2023. Fecha de aceptación: 07/11/2023. Fecha de publicación: 30/06/2024.

\*\* Programa de Becas Posdoctorales en la UNAM, becaria del Instituto de Investigaciones Económicas, asesorada por el Dr. Jorge Basave. Miembro del Programa de Globalización Conocimiento y Desarrollo (Proglocode). E-mail: anitalavalatina2@gmail.com. ORCID: 0000-0002-9496-5270.

## INTRODUCCIÓN

Este artículo discute teóricamente las diferencias estratégicas de localización/colocación de las Empresas Transnacionales (ET) del Sector Electrónico-Informático y de las Telecomunicaciones (SEIT) provenientes de economías desarrolladas, de las provenientes de países con economías en desarrollo o de economías emergentes, así como sus motivaciones para participar en acciones colectivas organizadas locales. Las preguntas que guían a este trabajo son: ¿Por qué difieren los incentivos de localización/colocación de las ET (del SEIT) cuyo origen son países desarrollados, de las que provienen de países con economías emergentes o en desarrollo? ¿Cuáles son los incentivos para que las ET se involucren activamente en procesos de configuración de sistemas de generación y transferencia de conocimientos, en los países en donde se localizan? ¿Cuál es el papel que desempeñan o que podrían desempeñar los ejecutivos de las ET en estos procesos?

La aportación principal de este artículo radica en proponer la participación en acciones colectivas locales de las ET dependiendo de las diferentes características de internacionalización y de localización de éstas según provengan de países emergentes o en desarrollo, o de países desarrollados. Para ello se consideran dos aspectos; el primero es el momento histórico de internacionalización de la empresa y el segundo el origen del capital. Problematizar ambos aspectos son claves para comprender los incentivos con las que cuentan las ET para actuar localmente en el lugar donde se localizan. El momento de internacionalización de la ET en la oleada de inversión extranjera directa (IED) de la década de 1970, 1990 o en los 2000 es diferente en tanto que el proceso de globalización se ha acelerado y se ha modificado la dinámica del SEIT; además de que el origen del capital ha influido en la cultura gerencial de las empresas que decidieron internacionalizarse.

El artículo se ha dividido en tres apartados. El primero define a la globalización como el patrón espacial del capitalismo actual, señalando las especificidades que lo diferencian de otros procesos históricos de internacionalización del capital, asimismo ubica a la ET en este proceso a través del concepto de Redes de Producción Global (RPG). En el segundo se hace la caracterización de las ET provenientes de Países en Desarrollo (PED) o Emergentes (PE) que en los últimos veinte años han llevado a cabo procesos de internacionalización a diferencia de las ET cuyo capital proviene de países desarrollados (PD), quienes experimentaron procesos de internacionalización en las décadas de 1960 y 1970. En el tercero se abordan los incentivos de actuación regional/local de las ET y su participación en la configuración de sistemas de generación y transferencia de conocimientos. Finalmente, se ofrecen las conclusiones.

## I. LA EMPRESA TRANSNACIONAL EN LA GLOBALIZACIÓN

El concepto de la globalización ha sido sujeto de múltiples debates en las últimas décadas del siglo xx y principios del XXI, sin que haya pleno consenso sobre su significado en las ciencias sociales. Se ha planteado como “un mundo sin fronteras”, cuya visión apologética y fundamentalista predijo la desaparición del Estado Nacional; como “mito”, que no admite cambios cualitativos importantes en la sociedad y minimiza al fenómeno; como el “neoliberalismo”, que la ve como una tendencia natural o como una opción sin alternativa y se ha relacionado con el triunfo político e ideológico del capitalismo occidental tras la Guerra Fría; como “internacionalización o mundialización” —postura más popular y académicamente instalada, que caracteriza a la globalización como un nivel relativo más elevado de los procesos de internacionalización o mundialización de las relaciones económicas y sociales, por lo que no la considera un fenómeno novedoso sino algo que ya ha existido antes (Dabat, 2002: 58-67).<sup>1</sup> Esta visión plantearía sucesiones periódicas cíclicas de “globalización-desglobalización”, de internacionalización y contracción del capital que ha existido desde hace tiempo, por ejemplo, en los siglos xv, xix o en la Segunda Posguerra, en el siglo xx (Sachs, 2020; Rodrik, 2011). En esa caracterización se destacan los indicadores de las relaciones económicas internacionales de comercio y de Inversión de Capital (como la IED, el flujo masivo migratorio, los volúmenes de comercio internacional) en detrimento de otros que permitan observar la novedad cualitativa e histórica del proceso. Es decir, esta última visión no capta las transformaciones históricas y espaciales que la globalización implica, como consecuencia y causa de los cambios tecnológicos y su difusión en la sociedad, por ejemplo; ni los cambios organizativos en los diferentes ámbitos sociales, incluyendo a la empresa. Por ello, hay que considerar a la globalización, más bien, como el *patrón espacial* del capitalismo actual, lo que nos permitiría entender la reconfiguración de la Empresa Transnacional (ET) en el proceso.

### I.1. *La especificidad de la globalización como patrón espacial del capitalismo actual*

Desde una perspectiva histórica y espacial se entiende a la globalización como el *patrón espacial* en la configuración de la fase histórica de desarrollo capitalista actual, que inició hacia la década de 1970 tras la ruptura y crisis fordista-keynesiana.

---

<sup>1</sup> Dabat (2002) planteó el debate de la caracterización histórica de la globalización señalando estas cuatro visiones y una quinta como “una nueva etapa histórica”, esta postura reconoce al fenómeno como un proceso histórico complejo de carácter inédito en el que se suscribe este trabajo.

La fase histórica de desarrollo capitalista es la sucesión abierta de unidades históricas del capitalismo industrial (Dabat, 1993: 163), entre la base tecnológico-productiva y su trama socio-institucional y espacial (Ordóñez y Sánchez, 2016). Esta definición integra los cambios cuantitativos materiales del capitalismo industrial<sup>2</sup> con las modificaciones de índole cualitativas, que incorporará elementos relacionados con los cambios tecnológicos en la sociedad (Schumpeter, 1939). Así, para la segunda mitad del siglo xx se identifican tres procesos considerados histórico-estructurales por su capacidad de reconfiguración de la estructura mundial del capitalismo y reproducción social y espacial, y que, a su vez, han establecido nuevas pautas de crecimiento y de desarrollo económico nacional.

El primer proceso histórico-estructural es la revolución tecnológica de la informática y de las telecomunicaciones en la década de 1970, y su impacto en la base tecnológica-productiva en las siguientes décadas, que ha desplazado al *patrón industrial*<sup>3</sup> metalmecánica-automotriz por la electrónica, la informática y las telecomunicaciones (SEIT) que dinamizan al resto de la economía (Dabat y Ordóñez, 2009; Ordóñez y Bouchaín, 2011; Ordóñez, 2020) con una nueva organización industrial del trabajo a escala mundial y que es el fundamento material de lo que se ha denominado como Cuarta Revolución Industrial (Schwab, 2016). El segundo proceso se refiere al nuevo papel que la generación y transferencia de conocimientos adquiere en los sistemas productivos, lo cual implica una relación más estrecha entre información, conocimiento, aprendizaje e innovación en el proceso de reproducción social (Lundvall y Johnson, 1994; Foray y Lundvall, 1998; Castells, 1999; Casas y Dettmer, 2008) y que expresará la tensión entre el conocimiento como bien común y como propiedad intelectual (Jessop, 2008: 136, 137). El tercer proceso es la nueva espacialidad de los mismos sistemas productivos configurando a un nuevo *patrón espacial*, la globalización; por lo que se requieren nuevas y necesarias formas de coordinación social, dentro y fuera de la empresa, y, por lo tanto, nuevas formas de Estado (Messner, 1999; Jessop, 2008; Mazzucato, 2017; Montiel y Sandoval, 2021), en el que el elemento de asociatividad entre los agentes y actores es central tanto como su nivel de complejidad (Luna y Velasco, 2017).

Un patrón espacial es la “sistematización de los principios y relaciones que rigen el despliegue y la articulación territorial de los componentes y relaciones del mismo, tanto a partir de las propiedades espaciales de esos componentes y relaciones, como las del espacio geográfico sobre las que se asientan y despliegan, como condición material de su desenvolvimiento” (Dabat, 2002: 68). En esta definición subyace

---

<sup>2</sup> Estudiados en el “ciclo industrial” de Marx, en los “ciclos económicos” del siglo xix de Clement Juglar y de la Oficina Nacional de Investigación Económica y, posteriormente, en los “ciclos largos” de Kondratiev. Para una revisión al respecto, revisar Rodríguez Vargas (2005).

<sup>3</sup> El *patrón industrial* hace referencia al conjunto de ramas y actividades económicas que dinamizan a las actividades económicas, como describe Fajnzylber (1983) al identificar al “sector electrónico” naciente en la década de 1970.

la concepción del espacio relativo;<sup>4</sup> es decir, considera las diferencias y características geográficas en la superficie de la Tierra, no concibe al espacio como un mero contenedor de procesos y elementos, independiente de éstos, sino que se configura *con* y *a través* de prácticas y procesos sociales, por lo que el espacio es social e histórico. Asimismo, el espacio físico y social se reproduce material y simbólicamente a través de procesos de apropiación que, a su vez, en conjunto tienen efectos retroactivos en la sociedad (Parnreiter, 2018: 82-95).

Por lo anterior, el patrón espacial enlaza, además de la extensión territorial capitalista, nuevas articulaciones de los elementos de la organización territorial directa del espacio como: lugares, regiones, ciudades, estados-nacionales, orden mundial, con elementos de organización directa no territorial del espacio tales que: tecnológico, tecnoeconómico, socioeconómico e institucional, demográfico, cultural, ambiental (Dabat, 2002: 67-73).

Así, la globalización es el patrón espacial específico de la fase de desarrollo actual del capitalismo informático-global y del conocimiento, donde el espacio se modifica dando lugar a un mosaico multiescalar en el que se desenvuelven las diferentes actividades sociales, desestabilizando la concepción escalar jerárquica anidada en donde una escala contiene a otras —de lo mundial, macro-regional, nacional, subnacional, local, etc. De esta manera, la escala nacional será una más de las escalas de interacción y no la más importante (Brenner, 2004), puesto que la escala subnacional, en lo local, también es el lugar donde la globalización ocurre (Sassen, 2003).

## *1.2. La organización de la globalización por la empresa transnacional*

Los procesos histórico-estructurales ante dichos han dado lugar a la globalización, como el patrón espacial del capitalismo actual. En este contexto, la empresa multinacional concebida en el siglo xx adquiere otras características que la han convertido en la empresa transnacional del siglo xxi. Esta distinción nominal intenta captar las diferencias en la organización interna de la empresa y sus diferentes motivaciones de internacionalización-localización según la fase histórica de desarrollo capitalista y del propio proceso de la globalización.

---

<sup>4</sup> A diferencia de la concepción del espacio relativo, está la del espacio absoluto que ha dominado en los modelos de localización espacial en la economía. Esta perspectiva está influida por los trabajos de la mecánica clásica de Newton y que, junto con la matemática desarrollada por Descartes, y las concepciones de Kant establecen “que cada lugar en la Tierra tiene un lugar fijo y su localización es independiente de cualquier otro fenómeno (...) es un marco de referencia con existencia propia e independiente de los fenómenos y actividades que en él se desarrollan, condición que determina sus características dadas por la naturaleza o por el hombre”. Por lo tanto, la ubicación en el espacio absoluto se mide físicamente mediante el sistema de coordenadas y entre puntos diversos mediante líneas rectas en unidades métricas, cuya localización es exacta (Asuad Sanén, 2016: 98-102).

Los tipos de empresa que se identifican en la fase de desarrollo actual y que dan cuenta de sus formas de expansión e internacionalización y, por lo tanto, de organización geográfica son: “internacional”, “multinacional”, y “transnacional”. En el caso de la Empresa Internacional (EI), se caracteriza porque su producción se centraliza en un país y la combina con exportaciones a otros países, la mentalidad de los gerentes internacionales tiende a concebir a las operaciones en el extranjero como apoyo de la empresa matriz en términos de ventas incrementales a las operaciones de los fabricantes nacionales,<sup>5</sup> por ello son empresas fundamentalmente nacionales con algunos apéndices extranjeros, asimismo la tecnología y otras fuentes de conocimiento se transfieren de la empresa matriz a los operadores en el extranjero; los gerentes asignados a operaciones en el extranjero pueden ser seleccionados porque conocen el idioma extranjero o han vivido anteriormente en el extranjero. La Empresa Multinacional (EM), en cambio, reconoce y enfatiza la diferencia entre los mercados nacionales, donde se ubica la matriz, de los entornos operativos. Este tipo de empresa adopta un enfoque más flexible en sus operaciones internacionales modificando sus productos, estrategias e incluso prácticas de gestión país por país, su estrategia se constituye de múltiples estrategias de respuesta nacional de las subsidiarias mundiales de la empresa. Por lo tanto, los gerentes de operaciones en el extranjero tienden a ser empresarios con relativa independencia; con frecuencia nacionales del país anfitrión que pueden usar su conocimiento de mercado local y los intereses de la empresa matriz de invertir en oportunidades de crecimiento; estos gerentes de país pueden generar un crecimiento local significativo y una independencia considerable de la sede (Bartlett y Beamish, 2018: 26, 27).

El tipo de EI surge sobre todo en la inmediata Segunda Posguerra, pero la EM se coloca en las vísperas de los orígenes del proceso de globalización, en el marco de tránsito de una fase de desarrollo capitalista fordista-keynesiana a la actual del capitalismo informático-global y del conocimiento en las décadas de 1960 y 1970, en el que se dieron oleadas de IED provenientes de los PD hacia PED.

El tercer tipo es la Empresa Transnacional (ET), de mayor correspondencia con la fase actual desarrollo del capitalismo y con la globalización. Aunque en el siglo XXI, se reconoce la existencia de una amplia variedad y heterogeneidad en las características de la ET en términos de tamaño, orígenes geográficos nacionales, estructura organizativa y las formas en que se convirtieron en transnacionales (Dicken, 2015: 117, 118). Este tipo de empresa se caracteriza por intentar responder de mejor manera a las necesidades locales con el beneficio de la eficiencia global. Los recursos y las actividades están dispersos, pero especializados para lograr eficiencia y flexibilidad simultáneamente. Al estar integrados en una red interdependiente

---

<sup>5</sup> Este es el caso que se dio con empresas estadounidenses automotoras que ubicaron algunos aspectos de su producción fuera del país donde se localizaba principalmente la casa matriz. Esta mentalidad se identifica con la teoría del ciclo del producto de Vernon (1966).

de operaciones mundiales (Bartlett y Beamish, 2018: 28), es esencial la legitimidad, la influencia de los gerentes de las subsidiarias de los países, los gerentes de las divisiones de productos y los gerentes de personal corporativos, para acceder a los recursos que representen sus puntos de vista. Igualmente, la empresa debe protegerse contra la superposición de responsabilidades que podría dejar a los gerentes empantanados en negociaciones internas y resolución de conflictos (Bartlett y Ghoshal, 1998: 294). Las ET organizan las actividades de la producción y distribución mundial a través de Redes de Producción Global (RPG) (Henderson, *et al.*, 2002)<sup>6</sup> y gestionan de forma continua y sistemática las transacciones verticales a través de múltiples sedes, que pueden o no estar asociadas con una “empresa matriz” singular (Narula y Lee, 2020).

La transición de la EI a la EM y a la ET coincide con la emergencia de una Nueva Cultura Empresarial (NCE), superando a la Cultura Empresarial Tradicional (CET), caracterizada por la aportación de ideas de pocos en la dirección de la empresa [Amorós (1999), citado por Jiménez (2007: 9)]. En contraste, la NCE se define como una filosofía de dirección empresarial basada en “la gestión participativa, la superación del *management* científico por el *management* del comportamiento y la autoafirmación de las personas” [Amorós (1999:14), citado por Jiménez (2007: 8)]. Además, a la empresa se le concibe como un “ente pensante policéntrico”, donde todos aportan y agregan valor añadido en los procesos y servicios.

### 1.3. La empresa transnacional y el patrón industrial del Sector Electrónico-Informática y Telecomunicaciones (SEIT)

El patrón industrial actual del SEIT es transversal al resto de actividades económicas, y propicia un nuevo tipo de “división internacional del trabajo”, al organizarse mediante las redes de producción global. En efecto, el SEIT se constituye por un conjunto de cadenas y redes productivas, de actividades involucradas en el diseño, la producción y la comercialización de un producto. Esta segmentación de la producción “permite una diferenciación de la composición de los costos de producción” (Ordóñez y Bouchaín, 2011: 33). En la fase de concepción y diseño es intensiva en capital variable y poco intensiva en capital constante. A su vez, la fase de producción o manufactura tiende, más bien, a una mayor proporción de capital constante en términos del capital variable; es decir, mayor maquinaria y equipo en términos de personal con alta calificación. La etapa de diseño llevada a cabo por las ET denominadas como “*original design manufacturing*” (ODM) y “*original equipment*

---

<sup>6</sup> Es el término que mejor describe el fenómeno de división interindustrial e interempresarial del trabajo en la globalización que el de Cadenas Globales de Valor (CGV); tanto por la forma en red en vez de cadenas como el asignarle al proceso de producción el elemento nodal en vez de ser el valor, puesto que el enfoque de CGV tampoco tiene una propuesta teórica sobre el valor.

*manufacturing*” (OEM) es altamente costosa, al suponer procesos intensivos en la creación de conocimiento (innovación) y trabajo intelectual complejo, así como su objetivación en la primera unidad producida. Pero los costos de reproducción tienden a disminuir para los “*contract manufacturers*” (CM), pues sólo se trata de producir copias del conocimiento objetivado en el primer producto. Con respecto a la etapa de comercialización, la ganancia depende de la escala de producción. Así, a mayor número de copias vendidas mayores beneficios (Dabat y Ordóñez, 2009; Ordóñez y Bouchaín, 2011: 33,34). Un proceso paradójico; por un lado, se distribuye el conocimiento de manera desigual a lo largo de la RPG y, por el otro, se requieren poner en marcha procesos de aprendizaje o acumulación de capacidades en las zonas geográficas en las que se asienta la industria (Ernst, 2003; Gereffi, 2001), debido a la misma demanda de conocimientos que el SEIT implica.

De esta manera, la integración transfronteriza y trans-organizacional de la producción a través de las ET y de sus RPG ocurre más bien por la capacidad de coordinación y la cooperación de las empresas que, por la centralización de responsabilidades en una matriz central y territorialmente localizada. Lo anterior facilita la generación de ventajas competitivas dinámicas, al tiempo en que cada unidad económica de la empresa compite en el mercado global. Así, mientras la empresa se localiza en las “redes”, específicamente en los nodos de comercio, circulación y distribución, el proceso concreto de trabajo está *des-localizado*, conforme a la estrategia de la ET de operar globalmente, obteniendo insumos, productos intermedios y accediendo a los mercados. La ventaja competitiva dinámica proviene del proceso de innovación que está muy localizado porque se basa en el entorno próximo de la empresa, siendo una de las manifestaciones importantes de estas influencias de localización la formación y presencia sostenida de *clúster* interconectado en ubicaciones particulares, muchas de las cuales son competitivas (Porter, 1994). La integración de la red será posible a través de mecanismos que disminuyan los costos de producción por medio de formas, incluso, no mercantiles entre las empresas como alianzas estratégicas, *joint ventures*, etc. Leborgne y Lipietz denominaron a este tipo de organización como cuasi integración vertical (CIV)<sup>7</sup> y la calificaron como “una forma de control más competitiva sobre los mercados” (1993:196).

Esta “nueva división internacional del trabajo” implica una nueva división intersectorial e interempresarial del trabajo que demanda a cada empresa realizar tareas por “unidades de valor agregado”, provocando la emergencia de nuevas empresas y de competencia entre ellas dentro de la ET. En consecuencia, se afectará directa-

---

<sup>7</sup> Los autores identifican dos formas polares de la CIV. La deslocalización y la utilización de empresas especializadas en el exterior del país; como ha sido en el caso de Estados Unidos, a la que denominan CIV *territorialmente dispersa* (o desintegrada), que lleva a una desindustrialización con una débil difusión de innovaciones al interior de la industria nacional. Por otro lado, la CIV *territorialmente integrada* se despliega como una red en el territorio nacional, y los efectos “multiplicadores y dinamizadores actúan plenamente en el interior del país que preserva el dominio de la difusión de las innovaciones entre las ramas, mediante relaciones intrarregionales directas”, como el caso de Italia y Alemania (Leborgne y Lipietz, 1993:197).



mente el trabajo concreto de los ejecutivos, directivos o gerentes de empresas que también surgen como un nuevo tipo de “intelectual orgánico” (Puga, 1989: 56). Éste se mezcla en la vida práctica como constructor y organizador en diferentes escalas de acción en un mismo lugar. El nuevo actor requiere de conocimiento de la técnica-ciencia, capacidad de liderazgo asociativo y de traducción para lograr confluir a actores heterogéneos y diversos, frente a fines comunes (Luna y Velasco, 2017) en la dirigencia de su empresa (especialista + político) (Gramsci, 1986: 382). Igualmente, se precisa la promoción del trabajo en equipo, el fomento a la creatividad, la gestión participativa, la mejora continua con permanente capacitación y formación, como requisitos básicos, entre otros, de la NCE (Garaicoechea y Jiménez, 2008: 32).

La autonomía de estos intelectuales se encuentra entre el margen diferencial de los gastos y costos y el volumen de inversión (Altvater y Mahnkopf, 2002: 203-235). El gerente, directivo o ejecutivo de empresa tendrá incentivos para actuar sobre el territorio en el que se localiza la unidad económica que administra, mejorar en términos de infraestructura y recursos humanos, si ello le permite reducir costos de producción a la ET y mejorar sus activos.

## II. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DE PAÍSES DESARROLLADOS VS. PAÍSES EN DESARROLLO

Desde el siglo XIX ya existía evidencia de empresas instaladas fuera de su país de origen, aunque la literatura sobre la empresa multinacional se desarrolla sobre todo en la década de 1960. En el enfoque predominantemente neoclásico, se sostenía que los movimientos se debían a diferencias en las tasas de ganancia, pero no se explicaba por qué la IED fluía de Europa hacia Estados Unidos. De estos fenómenos surgen teorías avocadas a estas experiencias, como la de Hymer (1960) y la existencia de mercados imperfectos, y Vernon (1966) y el ciclo de vida del producto (Basave Kunhardt, 2016: 28, 29). A partir de esos trabajos seminales, los enfoques que se han desarrollado han sido varios como el de la “escuela nórdica y el modelo Uppsala”, el “enfoque de la innovación”; y el ampliamente discutido “paradigma ecléctico” de John Dunning (1980) (Alcalá *et al.*, 2012: 38-43).

Dentro de estas corrientes, surgen estudios en el siglo XXI que intentan caracterizar a las empresas que se internacionalizan, pero que provienen de Países en Desarrollo (PED) o de Países Emergentes (PE).<sup>8</sup> La corriente del paradigma ecléctico OLI<sup>9</sup> destaca en el estudio de este fenómeno por su capacidad de integración

---

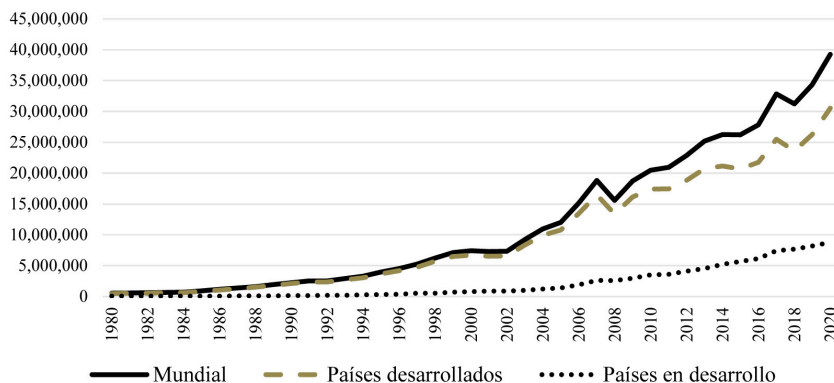
<sup>8</sup> En este trabajo se considera como países o economías en desarrollo (PED) a aquellos países que a pesar de mantener tasas de crecimiento positivas, no han cerrado la brecha internacional con los países desarrollados (PD), asimismo persisten tasas del PIB per cápita bajas; por su parte, los países emergentes (PE) se caracterizan por estar cerrando la brecha internacional con los PD y mantener tasas de crecimiento constantes y altas. Dentro de los PE se encuentran los países BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) y los NICS (países de reciente industrialización, por sus siglas en inglés).

<sup>9</sup> Ventaja de propiedad O (*ownership*), de localización L (*location*), y ventaja de internalización I (*internalisation*).

de los procesos histórico-estructurales; particularmente, del papel de la generación y transferencia de conocimientos y el de la globalización, como un nuevo patrón espacial con nuevas formas de coordinación social dentro de la empresa. Aunque esta corriente ha defendido la innecesaria elaboración de una nueva teoría para estudiar específicamente los casos de la internacionalización del capital de países en desarrollo y emergentes, que sea diferente de la teoría que ha estudiado el proceso de internacionalización de los países desarrollados (Narula, 2011; 2014), sí ha habido una renovación del modelo OLI de su “versión básica” a una “versión detallada” que complica las motivaciones de internacionalización de las empresas, así como de las ventajas de propiedad (O) y las ventajas de localización (L) (Narula, 2017; Narula y Lee, 2020). También se basa en el “modelo de la senda de desarrollo de la IED” (IDP-Investment Development Path), relacionando el desarrollo económico de un país y su nivel de IED emitida y recibida. Éste propone cinco etapas, ubicando a los países emergentes en la tercera etapa, cuyo saldo neto de IED aumenta debido a los mayores flujos de salida de IED y una disminución de la entrada (Narula y Kirollos, 2013).

La literatura reconoce la existencia de dos oleadas de IED provenientes de PED y de PE. La “primera ola” en la década de 1970 donde la inversión fluía sur-sur e incluso sur-norte. La “segunda ola” en la década de 1990 (Basave Kunhardt, 2016: 27). Se ha considerado la existencia de una “tercera ola” en la década de los dos mil (Narula y Kirollos, 2013), especialmente después de la crisis económica de 2007-2009, cuando la salida de IED de PED y PE se incrementó. Incluso en el último periodo, entre 2016 y 2018, que presentó un incremento que contrasta significativamente con los PD (ver gráfica 1).

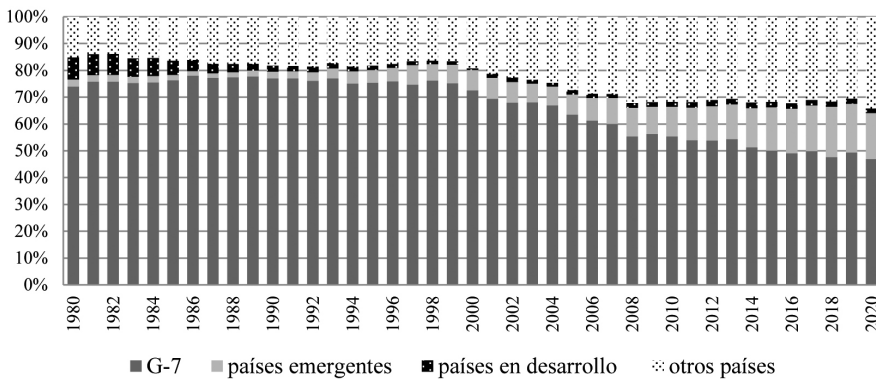
Gráfica 1. Países en desarrollo y países desarrollados.  
 IED, salida, stock, millones de dólares (1980-2020).



**Nota:** Países desarrollados y países en desarrollo corresponde a la clasificación que hace la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), por lo que “países en desarrollo” incluye a las “economías emergentes” de nuestra definición. Fuente: United Nations (2021).

Aunque el stock de IED de los PD ha incrementado (ver gráfica 1), su participación en el total mundial es cada vez menor. Por ejemplo, es notable que en 1998 el G-7 participaba con 76.23 por ciento y ha decrecido hasta representar 46.94 por ciento en 2020 (ver gráfica 2). Lo cual contrasta con los PE que en la década de 1980 e inicios de 1990 representaban alrededor de 2 por ciento y en 1993 pasaron de 3.76 por ciento a 18.14 por ciento en 2019; por su parte, los PED de América Latina que al inicio de la década de 1980 representaban entre 7 y 8 por ciento, su participación ha disminuido para representar alrededor de 2 por ciento en las últimas décadas.

Gráfica 2. *Conjunto de países seleccionados.*  
*IED, salida, stock, proporciones del total mundial (1980-2020).*



**Nota:** Los países integrantes de los conjuntos de países son ejemplos, menos el G-7 que considera a: Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Reino Unido. Los países emergentes de este conjunto comprenden a: Corea del Sur, Singapur, Hong Kong, Malasia, China, India. Los países en desarrollo incluyen a los países latinoamericanos: Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México. Fuente: United Nations (2021).

A continuación, se discuten los elementos teóricos sobre los procesos de internacionalización y de localización de las empresas que provienen de PED y PE a la luz de los cambios de la fase de desarrollo capitalista, como el patrón espacial de la globalización y el patrón industrial del SEIT. A partir de esta identificación, en el siguiente apartado se abordará la discusión sobre los incentivos para que las ET se involucren activamente en procesos de configuración de sistemas de generación y transferencia de conocimientos en los países receptores.

## II.1. *Características de internacionalización*

En este contexto, la literatura sobre las empresas que se internacionalizaron de PED se ha incrementado después de que este fenómeno se haya hecho más patente en la segunda ola, desde finales de la década de 1990, y lo que podría ser la tercera ola en las primeras dos décadas del siglo XXI, sobre todo de los PE, tal como se observa en la gráfica 2. Lo cual ha suscitado la discusión sobre la validez de la teoría clásica existente hasta la “primera ola”, basada en el análisis de las empresas estadounidenses en la década de 1960.

La discusión se ha puesto en términos de la vigencia y utilidad de la teoría clásica de la escuela de negocios para entender los motivos y estrategias de internacionalización de empresas provenientes de PE y PED. Al menos dos aspectos han sido importantes, el primero sobre el papel o existencia de las ventajas de propiedad de las empresas de PE y PED, y sobre los modos y estrategias de internacionalización de las empresas de PE y PED (Ramamurti, 2012). Respecto al primer aspecto, ha habido trabajos que muestran la existencia de ventajas de propiedad originales, así como formas de internacionalización distintas a las empresas estudiadas por el modelo clásico (Basave Kunhardt, 2016). Las preguntas que se trata de responder son si hay diferencias entre las estrategias de empresas provenientes de PED y PE, y cuáles son las motivaciones de internacionalización de las empresas. El cuadro 1 sintetiza la comparación entre ambos tipos de empresas.

La primera distinción por identificar es el momento del proceso de internacionalización de las empresas. Las empresas de los PD iniciaron el proceso de internacionalización en la consolidación de la fase capitalista fordista-keynesiana, cuyo patrón industrial metalmecánica-automotriz dinamizaba a la economía y se consideraba al salario como fuente de demanda interna de los países más que como coste de producción internacional (Jessop, 2008: 91), siendo la escala nacional de reproducción la más importante; y las empresas se internacionalizan bajo la forma multinacional antes descrita. Las condiciones de las empresas de los PED y PE de la primera ola no se modifican del todo porque la fase capitalista informático-global y del conocimiento, junto con el proceso de globalización, se encuentran en ciernes; lo cual implica la existencia relativamente fácil de acceso a conocimientos y tecnologías (Pérez, 2004). Sin embargo, la segunda y tercera ola de IED de PE y PED ocurre en el momento en que la fase del capitalismo informático global y del conocimiento se está desplegando. Considerando el patrón industrial del SEIT, cuya dinámica económica se organiza distinto a través de economías de alcance y economías de redes como las RGP, se pierde la relativa facilidad para acceder a conocimientos y tecnologías. El salario es considerado más como coste de producción internacional que como incentivo de demanda agregada de las economías nacionales; asimismo, la primacía de la escala nacional de producción cede su lugar a otras escalas bajo una nueva forma de coordinación escalar espacial.

La globalización representa oportunidades para las empresas de PD y para las empresas de PED y PE, y con mayor probabilidad para el lugar donde se ubiquen, una vez que la organización sea la de la Empresa Transnacional (ET). La ET exige una integración a través de las RPG y también ventajas o por transacción y recombinadas que no estaban presentes como características de las estrategias de internacionalización de las empresas de PD.

Cuadro 1. *Comparación de las características de internacionalización de las empresas.*

	De países desarrollados	De países en desarrollo o emergentes
Momentos contextuales	Apogeo de la fase del capitalismo fordista-keynesiano	Momento de despliegue de la fase actual del capitalismo informático-global y del conocimiento
	La globalización presenta mayores oportunidades siempre que haya una transición de EM a ET	La globalización acelera procesos y oportunidades por lo que las empresas son ET
Motivos de internacionalización	Búsqueda de mercado	Además de los tipos de búsquedas de los PD, también se han incluido motivos secundarios como:
	Búsqueda de recursos	Inversiones de escape
	Búsqueda de eficiencia	Inversiones de apoyo
	Búsqueda de activos estratégicos	Inversiones pasivas
Capacidades internacionalización	Ventajas de propiedad (O)	Ventajas de propiedad por tipo de activo (Oa),
		Ventajas de propiedad por tipo de transacción (Ot)
		Ventaja de propiedad recombinadas (Or)

Fuente: Elaboración propia con base en la literatura citada.

En cuanto a las motivaciones de internacionalización, éstas se han complejizado de la “versión básica” a la “versión detallada” del paradigma ecléctico OLI. De la búsqueda de: mercado, recursos, eficiencia y activos estratégicos, hacia la integración de motivos secundarios como las inversiones de: escape, apoyo y pasivas, que buscan “escapar” de las condiciones del país de origen por unas mejores en el país de recepción (Narula y Lee, 2020).

La “versión detallada” del modelo OLI atiende a la posibilidad de que las empresas provenientes de PE y PED tengan ventajas O que el modelo OLI en su “versión básica” no alcanzaba a vislumbrar. Para actualizar los activos O a través de adquisiciones, las empresas deben poder gestionar los activos adquiridos de manera que proporcionen economías de gobernanza común. Por lo que además de las ventajas de propiedad de tipo activo (Oa), que se refiere al *hardware*, tecnologías incorpo-

radas en los productos tangibles, equipos de proceso, patentes, y a los conocimientos incorporados en el personal ocupado; también se deben contar con ventajas O de tipo transacción (Ot), que es la capacidad para controlar de manera eficiente, coordinar y organizar la variedad de actividades inter-empresa, así como tener el conocimiento sobre cómo organizar las actividades dentro de la empresa de manera eficiente y efectuar los flujos de conocimiento dentro de la empresa; y las O recombinante (Or), que implica tener la capacidad y el conocimiento para combinar y agrupar los activos de propiedad de actores externos como para combinar y transferir activos de diferentes filiales en diferentes ubicaciones (Narula y Lee, 2020).

La forma de la ET a diferencia de la EM o la EI plantea la necesidad de generar Ot y Or para llevar a cabo sus tareas, y en ese sentido, los gerentes de este tipo de empresa se convierten en un agente de necesaria actuación local.

## II.2. Características de localización-colocación

Producto de los cambios en el proceso de internacionalización, sobre todo debido al proceso de globalización y al proceso mismo de producción y generación de conocimientos, el paradigma OLI ha complejizado las ventajas específicas de cada país (*country specific-assets, CSA*) relacionadas con ventajas competitivas estáticas, como activos ligados a la ubicación asociada con la geografía, por ventajas competitivas dinámicas en el que cataloga el tipo de ventaja de localización (L), según la macrorregión y el país, la industria y la misma empresa. A su vez, el tipo de ventaja de localización se desdobra en: ventajas exógenas de localización (derivan de los activos naturales); ventajas fundamentales de localización como: infraestructura básica, infraestructura legal, regulación y política, infraestructura financiera; ventajas del activo de conocimiento de localización que se refiere a la infraestructura de conocimiento; ventaja estructural de localización referente a la estructura de mercado y demanda; y la ventaja de colocación de localización (específicamente referida a la empresa) y cuyas fuentes derivan de la presencia de otros actores en la misma ubicación, de la política industrial y derivan de O ligadas a la ubicación de otros actores (Narula y Lee, 2020).

La complejación del modelo del paradigma ecléctico OLI corresponde a las necesidades que las ET, sea que provengan de PD o de PE y PED, requieren cubrir para su localización/colocación en el proceso de globalización. Sin embargo, como se refirió en la gráfica 2, el puñado de países que están dominando los flujos de salida de la IED son los PE y algunos PED cuya internacionalización se ha dado en el contexto de la globalización de la actual fase capitalista, cuyas características corresponden más al tipo de ET que al tipo de EM de las décadas de 1960 y 1970. Por ello, las ventajas de L ponen cada vez más atención a los tipos que derivan del conocimiento y de la interacción de actores que tienen la misma localización. Esto tendría

que ser un incentivo para la participación de estas ET en el ámbito local, sin embargo, estar en la misma localización o muy próximos no implica compartir el mismo espacio, espacio que se configura por relaciones sociales también de representación simbólica, y en ese sentido puede no estar compartido por la ET a menos que exista un esfuerzo extraordinario de los locales por participar en ese mismo espacio de relaciones que ocupa la ET.

### III. LOS INCENTIVOS DE ACTUACIÓN REGIONAL/LOCAL DE LA EMPRESA TRANSNACIONAL Y SU PARTICIPACIÓN EN LA CONFIGURACIÓN DEL SISTEMA LOCAL

Para responder a nuestra primera cuestión sobre por qué difieren los incentivos de localización/colocación de las ET (del SEIT) cuyo origen son PD de las que provienen de PE o PED, hemos expuesto que difieren según el momento histórico en el que emprendieron el proceso de internacionalización; es decir, bajo el patrón espacial de la globalización, las condiciones de internacionalización cambiaron y con ellas los incentivos de localización/colocación; en el que además de la búsqueda de mercados, recursos, eficiencia y activos estratégicos se añaden los motivos de inversiones de escape, de apoyo y pasivas (cuadro 1). Respecto a la segunda cuestión sobre cuáles son los incentivos para que las ET se involucren activamente en procesos de configuración de sistemas de generación y transferencia de conocimientos dependerán, además de lo siguiente: 1) que estén en búsqueda de la eficiencia y la adquisición de activos estratégicos, y no sólo mercados, y en conjunción con ello; 2) que existan ventajas del activo de conocimiento de localización con un mínimo de infraestructura de conocimiento, y ventajas de colocación de localización, con la presencia mínima de otros actores, en conjunto de una política industrial proactiva a su participación, y 3) que la filial esté integrada por ejecutivos y directivos nativos de la ubicación.

Si la ET más bien está en busca de mercados sin un interés por colocar a la empresa en un ámbito donde existan ventajas de conocimiento de localización, es probable que la ET no se encuentre con interés por participar en acciones colectivas locales, a menos que sea para mejorar las ventajas fundamentales de localización relacionadas con la infraestructura como sucedió en la década de 1990 en la zona metropolitana de Guadalajara, Jalisco, en México, cuando las ET de origen de PD, como IBM, HP, se asociaron para negociar mejores condiciones de exportación con el gobierno de Jalisco, impulsando también su propia organización local de la entonces Cámara Nacional de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas (Caniece), hoy Canieti-O,<sup>10</sup> en un momento de reconversión industrial y ante los

---

<sup>10</sup> Cámara Nacional de Industria Electrónica, de Telecomunicaciones e Informática de Occidente.

cambios del mercado mundial de la electrónica.<sup>11</sup> Aunque desde finales de la década de 1960 e inicios de 1970 esta zona recibiera a las primeras EM de la electrónica de origen principalmente estadounidense, ha sido hasta la década de 1990 con la llegada de capital alemán, japonés y de otros PE asiáticos (Partida Rocha, 2004) que los motivos de internacionalización en el contexto de la globalización superan la búsqueda de mercado y requieren recursos y eficiencia para encarar los retos de la reconversión industrial y la competencia en el mercado global que demanda conocimiento complejo. Ante esta necesidad se configura un clúster de electrónica (Dussel Peters, 1999; Dussel Peters, 2003; Palacios Lara, 2003) gracias a la atracción de la IED con un andamiaje institucional y de política industrial que impulsó diferentes asociaciones público-privadas en el que participaron las ET (Palacios Lara, 2008), y que de ello se puede decir que se promovieron políticas públicas para el desarrollo de proveedores locales a través de la Cadena productiva de la industria electrónica (Cadelec) y del Instituto Jalisciense de Tecnologías de la Información (Ijalti), por ejemplo (Basulto, 2016; Ordóñez, 2017; Montiel, 2020).

Un ejemplo diferente a la actitud de las ET en Jalisco, han sido las ET en Baja California que ante iniciativas locales como la de conformar el clúster IT@Baja no participaron ni Sony —quien en 2006 ganó el Premio Nacional de Tecnología e Innovación (Brito Laredo y Carrillo, 2019: 73) que otorga el gobierno federal a través de la Secretaría de Economía y el Conacyt—, ni Samsung —considerada como una empresa emblemática del sector por su historia y procesos de aprendizaje tecnológico y de escalamientos (Brito Laredo, 2017)— a pesar de haber asistido a reuniones iniciales; o Zentrum, un centro de desarrollo de Telnor con sede en Tijuana (Grupo Carso) no se caracterizó por tener un protagonismo definido (Hualde Alfaro, 2011: 230). Una posible explicación se relaciona con la reestructuración tecnológica del televisor (pasando del tubo de rayo catódico a los aparatos de pantalla plana), dejando a la región con tareas de menor valor agregado truncando el proceso regional de escalamiento (Brito Laredo y Carrillo, 2019); por lo que los motivos de acción se limitan a la búsqueda de mercados y a las ventajas fundamentales de localización y no tanto a las ventajas de activo de conocimiento de localización.

Añadido a lo anterior, un estudio que compara una muestra de 56 empresas subsidiarias extranjeras del sector electrónico ubicado en Jalisco y en Baja California, mostró que las ET de Jalisco estaban dirigidas 86 por ciento por mexicanos y en Baja California por 34 por ciento (Padilla-Pérez, 2008: 857). La literatura citada coincide en mencionar y a veces destacar el activismo empresarial de los ejecutivos de

---

<sup>11</sup> La crisis económica de 2001-2002, *dot com*, fue el culmen de un proceso de sobreacumulación de capital enfocada en la industria electrónica que obligó a las empresas a modificar sus procesos productivos inclinándose hacia los procesos de diseño y de manufactura más intensivos en conocimiento (Montiel, 2020: 156).



las ET para el caso de Jalisco (Ordóñez, 2017) y dan cuenta de su participación en las distintas iniciativas locales en esa región para configurar un sistema local de innovación o de generación y transferencia de conocimientos. Sin embargo, estos hallazgos requieren de estudios de mayor profundidad para determinar el papel de los ejecutivos en ambos casos para la configuración de sistemas de generación y transferencia de conocimientos locales y responder a nuestra tercera cuestión.

## CONCLUSIONES

Se ha requerido considerar que, en este proceso de globalización, los países han participado de manera distinta. Desde la década de 1970 se han presentado oleadas de IED que han provenido de PED, PE y PD, siendo los PED y PE quienes más aportación a los flujos han tenido en el siglo XXI. Este fenómeno provocó debates dentro de las corrientes de la escuela de negocios sobre la vigencia de los modelos clásicos que explican las motivaciones de internacionalización de las empresas. Una conclusión importante en este punto es que el paradigma ecléctico ha integrado los cambios a las explicaciones de internacionalización, pasando de fuentes de ventajas competitivas estáticas a ventajas dinámicas en el que el conocimiento y su transferencia se ha convertido en clave dentro de los tipos de ventaja O así como de L.

Asimismo, dentro de los incentivos de actuación de las ET en el ámbito local, donde se ubican sus filiales, se necesita considerar las características de la globalización como patrón espacial del capitalismo actual. Ello ha permitido señalar los cambios cuantitativos de internacionalización del capital y percibir, sobre todo, las modificaciones cualitativas en la concepción y reproducción del espacio. Replantea la escala nacional como la escala central de reproducción y abre las posibilidades a un mosaico multiescalar en el que se distingue a la ET como agente de este proceso histórico-estructural espacial y a la vez como resultado del mismo, cuya organización en RPG ha relocalizado al patrón industrial del SEIT, modificando la manera de gerencia y dirección de la empresa de una cultura empresarial tradicional a una nueva cultura empresarial.

Finalmente, las explicaciones sobre los incentivos de actuación de las ET deben integrar en el análisis el papel cada vez más decisivo que adquieren los gerentes de estas empresas para el desarrollo local, a través de sistemas de generación y transferencia de conocimientos. La búsqueda de mayor eficiencia o de activos estratégicos por parte de la ET podría tener mayor confluencia con las posibilidades de desarrollo local, en vez de la búsqueda de mercados como prioridad; que en conjunto de una política industrial de parte del gobierno del país anfitrión se lograría que la IED genere proceso histórico-estructural espacial.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amorós, Joan (1999), *La nueva cultura empresarial, una respuesta audaz a los retos del siglo XXI*, Marcombo Boixareu, Barcelona.
- Alcalá, María del Carmen; Carrillo, Jorge y Plascencia, Ismael (2012), “Corporaciones y multinacionales, enfoques y características” en Carrillo, Jorge (ed.), *La importancia de las multinacionales en la sociedad global: viejos y nuevos retos para México*, El Colegio de la Frontera Norte/Juan Pablos Editor, Tijuana, pp. 17-46.
- Alvater, Elmar y Mahnkopf, Birgit (2002), *Las limitaciones de la globalización: economía, ecología y política de la globalización*, Siglo XXI, México.
- Asuad Sanén, Normand Eduardo (2016), *Desarrollo regional y urbano. Tópicos selectos*, Facultad de Economía-UNAM, Ciudad de México.
- Bartlett, Christopher A. y Beamish, Paul W. (2018), *Transnational management. Text and cases in cross-border management*, Cambridge University Press, United Kingdom.
- Bartlett, Christopher A. y Ghoshal, Sumantra (1998), *Managing across borders: The transnational solution*, Harvard Business School Press, Boston.
- Basave Kunhardt, Jorge (2016), *Multinacionales mexicanas. Surgimiento y evolución*, Siglo XXI Editores, Ciudad de México.
- Basulto Castillo, Angélica (2016), “Políticas públicas orientadas a la vinculación de empresas locales a cadenas globales de valor de firmas multinacionales de la electrónica localizadas en Jalisco”, *ICAP-Revista Centroamericana de Administración Pública*, junio, vol. 70, pp. 168-195, recuperado a partir de: <https://ojs.icap.ac.cr/index.php/RCAP/article/view/50>, fecha de acceso: 19/06/2022.
- Brenner, Neil (2004), *New State spaces. Urban governance and the rescaling of statehood*, Oxford University Press, Oxford.
- Brito Laredo, Janette (2017), “Aprendizaje tecnológico e inclusión social: Caso Samsung” en Carrillo, Jorge; Bensusán, Graciela y Micheli, Jordy (eds.), *¿Es posible innovar y mejorar laboralmente? Estudio de empresas multinacionales en México*, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, México, pp. 361-386.
- Brito Laredo, Janette y Carrillo, Jorge (2019), *Trayectoria de la industria de televisores en México ¿Escalamiento o desescalamiento?*, Universidad Autónoma de Baja California, Tecate.
- Casas, Rosalba y Dettmer, Jorge (2008), “Sociedad del conocimiento, capital intelectual y organizaciones innovadoras” en Valenti, Giovanna; Casalet, Mónica y Avaro, Dante (eds.), *Instituciones, Sociedad del Conocimiento y mundo del trabajo*, Flacso-México/Plaza y Valdés, México, pp. 21-59.
- Castells, Manuel (1999), *La era de la información. Economía, sociedad y cultura. La sociedad red*, Siglo XXI, México.
- Dabat, Alejandro (1993), *El mundo y las naciones*, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias (CRIM)-UNAM, Cuernavaca.

- \_\_\_\_\_ (2002), “Globalización, capitalismo actual y nueva configuración espacial del mundo” en *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, Miguel Ángel Porrúa/UNAM/UAM-A, México, pp. 41-88.
- Dabat, Alejandro y Ordóñez, Sergio (2009), *Revolución informática, nuevo ciclo industrial e industria electrónica en México*, Casa Juan Pablos/Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México.
- Dicken, Peter (2015), *Global shift. Mapping the changing contours of the world economy*, 7a. ed., Guilford Press, Nueva York, Londres.
- Dunning, John H. (1980), “Toward an eclectic theory of international production. Some empirical test”, *Journal of International Business Studies*, marzo, 11(1), pp. 9-31, DOI: <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490593>.
- Dussel Peters, Enrique (1999), *La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México) en la década de los noventa*, Cepal, Santiago.
- \_\_\_\_\_ (2003), “La industria electrónica en México y en Jalisco (1990-2002)” en *La industria electrónica en México: Problemática, perspectivas y propuestas*, Universidad de Guadalajara, Jalisco, pp. 235-279.
- Ernst, Dieter (2003), “Redes globales de producción, difusión de conocimiento y formación de capacidades locales. Un marco conceptual” en *La industria electrónica en México: problemática, perspectivas y propuestas*, Universidad de Guadalajara, Jalisco, pp. 13-57.
- Fajnzylber, Fernando (1983), *La industrialización trunca de América Latina*, Nueva Imagen.
- Foray, Dominique y Lundvall, Bengt-Ake (1998), “The knowledge-based economy: from the economics of knowledge to the learning economy” en Neef, Dale; Siesfeld G. Anthony y Cefola, Jacquelyn (eds.), *The economic impact of knowledge*, Butterworth Heinemann, Boston, Oxford, Johannesburg, Melbourne, New Delhi, Singapore, pp. 115-121.
- Garaicoechea, Manuel y Jiménez, Armando (2008), “Dinámicas y tendencias de la economía mundial: de la globalización económica a la era del acceso”, *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, (Universidad Central de Venezuela), enero junio XIV(1), pp. 21-42, recuperado a partir de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=36414103>, fecha de acceso: 20/05/2023.
- Gereffi, Gary (2001), “Las cadenas productivas como marco analítico para la Globalización”, *Problemas del Desarrollo*, 31(25), pp. 9-37, DOI: <https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2001.125.7389>.
- Gramsci, Antonio (1986), *Cuadernos de la cárcel*, Ediciones Era, Distrito Federal.
- Henderson, Jeffrey *et al.* (2002), “Global production networks and the analysis of economic development”, *Review of International Political Economy*, 9(3), pp. 436-464, DOI: <https://doi.org/10.1080/09692290210150842>.

- Hualde Alfaro, Alfredo (2011), “Redes e integradoras en la industria del software de Baja California” en Hualde Alfaro, Alfredo (ed.), *Pymes y sistemas regionales de innovación: La industria del software en Baja California y Jalisco*, Colonia Suiza/El Colegio de la Frontera Norte/Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco/ Textual, Tijuana, pp. 221-241.
- Hymer, Stephen (1960), *The international operations of national firms*, MIT. Boston.
- Jessop, Robert (2008), *El futuro del Estado capitalista*, Catarata, Madrid.
- Jiménez, Armando (2007), “Globalización económica y nueva cultura empresarial: elementos necesarios para el desarrollo organizacional”, *Revista de Docencia, Investigación y Extensión*, octubre, 10(4), pp. 1-16, recuperado a partir de: [https://www.academia.edu/16552714/Globalizaci%C3%B3n\\_econ%C3%B3mica\\_y\\_nueva\\_cultura\\_empresarial\\_elementos\\_necesarios\\_para\\_el\\_desarrollo\\_organizacional](https://www.academia.edu/16552714/Globalizaci%C3%B3n_econ%C3%B3mica_y_nueva_cultura_empresarial_elementos_necesarios_para_el_desarrollo_organizacional), fecha de acceso: 20/05/2023.
- Leborgne, Danièle, y Lipietz, Alain (1993), “El posfordismo y su espacio”, *Investigación Económica*, (Facultad de Economía), julio-septiembre, 53(205), pp. 173-204, recuperado a partir de: <https://www.jstor.org/stable/42777421>, fecha de acceso: 21/05/2023.
- Luna, Matilde y Velasco, José Luis (2017), *Complex associative systems. Cooperation amid diversity*, UNAM/Instituto de Investigaciones Sociales/Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, Ciudad de México.
- Lundvall, Bengt-Ake y Johnson, Björn (1994), “The learning economy”, *Journal of Industry Studies*, diciembre, 1(2), pp. 23-42, DOI: <https://doi.org/10.1080/13662719400000002>.
- Mazzucato, Mariana (2017), *El Estado emprendedor. Mitos del sector público frente al privado*, 3ª ed., RBA Libros, Barcelona.
- Messner, Dirk (1999), “Del Estado céntrico a la ‘sociedad de redes’, Nuevas exigencias a la coordinación social”, en *Reforma del Estado y coordinación social*, México, Plaza y Valdés Editores/IIS-UNAM, pp. 77-121.
- Montiel, Paty (2020), “Acciones colectivas organizadas para la configuración del Sistema de Generación y Transferencia de Conocimientos en Jalisco: Lecciones para México” en Casas Guerrero, Rosalba (ed.), *Acciones colectivas organizadas para la configuración del Sistema de Generación y Transferencia de Conocimientos en Jalisco: Lecciones para México*, Instituto de Investigaciones Sociales y la Escuela Nacional de Estudios Superiores-Mérida de la Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad de México, pp. 139-184.
- Montiel, Paty y Sandoval, Seyka (2021), “Estado asociativo y Cadenas de Valor en México al inicio del siglo XXI: El caso de Jalisco” en *América Latina ante el cambio geoeconómico-político mundial: entre la crisis de hegemonía y las nuevas asimetrías del Sur global*, UNAM-IIEC/Universidad Nacional del Litoral, Ciudad de México, pp. 241-272.

- Narula, Rajneesh, (2011), “Do we need different frameworks to explain infant MNEs from developing countries?”, *UNU-Merit Working papers*, Issue 073.
- (2014), “The limits of ‘new’ multinational enterprises: Institutions, systems, and ‘members-only’ location advantages” en Cuervo-Cazurra, Alvaro y Ramamurti, Ravi (eds.), *Understanding multinacionales from emerging markets*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 81-107.
- (2017), “Emerging market MNEs as meta-integrators: the importance of internal networks”, *International Journal of Technology Management*, 74(1/2/3/4), pp. 214-220, DOI: <https://doi.org/10.1504/IJTM.2017.083625>.
- Narula, Rajneesh y Kirillos, Karim (2013), “Las empresas multinacionales de los países emergentes en los flujos de capital globales ¿Pueden influir en el desarrollo?”, *Nuevas tendencias de los flujos inversores*, enero-febrero, Issue 870, pp. 97-115, recuperado a partir de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4496425>, fecha de acceso: 16/06/2022.
- Narula, Rajneesh y Lee Jong Min (2020), “The theories of the multinational enterprise” en Rivera Bátiz, Francisco L. y Spatareanu, Mariana (eds.), *Encyclopedia of International Economics and Global Trade*, World Scientific Publishing, Singapur, pp. 89-114.
- Ordóñez, Sergio (2017), “Sistemas de innovación y conocimiento: El caso de Jalisco, México”, *Problemas del Desarrollo*, 191(48), pp. 161-184, recuperado a partir de: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0301-70362017000400161&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362017000400161&lng=es&tlng=es), fecha de acceso: 27/01/2022.
- (2020), *Sector electrónico-informático y de las telecomunicaciones, y el desarrollo en México*, 1ª ed. electrónica en formato ePub (16.1 Mb), Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, Ciudad de México.
- Ordóñez, Sergio y Bouchaïn, Rafael (2011), *Capitalismo del conocimiento e industria de servicios de telecomunicaciones en México*, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México.
- Ordóñez, Sergio y Sánchez, Carlos (2016), “Knowledge Capitalism, Globalization, and Hegemony: Toward a Socio-Spatial”, *World Review of Political Economy*, abril, 7(1), pp. 4-28, DOI: <https://doi.org/10.13169/worldrevpoliecon.7.1.0004>.
- Padilla-Pérez, Ramón (2008), “A regional approach to study technology transfer through foreign direct investment: The electronics industry in two Mexican regions”, *Research Policy*, pp. 849-860, DOI: <https://doi.org/10.1016/j.respol.2008.03.003>.
- Palacios Lara, Juan José (2003), “La industria electrónica en Jalisco: ¿De aglomeración desarticulada a complejo industrial integrado?” en *La industria electrónica en México: Problemática, perspectivas y propuestas*, Universidad de Guadalajara, Jalisco, pp. 323-373.
- (2008), *Alianzas público-privadas y escalamiento industrial. El caso del complejo de alta tecnología de Jalisco, México*, Cepal, México.

- Parnreiter, Christof (2018), *Geografía Económica: Una introducción contemporánea*. 1ª. ed., UNAM-Facultad de Economía, México.
- Partida Rocha, Raquel Edith (2004), “Las fases de desarrollo de la industria maquiladora electrónica en Jalisco”, *El Cotidiano*, Julio-Agosto, 20(126), recuperado a partir de: <https://www.redalyc.org/pdf/325/32512610.pdf>, fecha de acceso: 23/05/2022.
- Pérez, Carlota (2004), *Revoluciones tecnológicas y capital financiero. La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*, Siglo XXI Editores, México.
- Porter, Michael (1994), “The role of location in competition”, *International Journal of the Economics of Business* 1(1), pp. 35-40, DOI: <https://doi.org/10.1080/758540496>.
- Puga, Cristina (1989), “Empresario: un concepto útil”, *Estudios Políticos*, 11 enero, 8(1), pp. 53-57, DOI: <https://doi.org/10.22201/fcpys.24484903e.1989.1.59900>.
- Ramamurti, Ravi (2012), “Commentaries. What is really different about emerging market multinationals?”, *Global strategy Journal*, pp. 41-47, DOI: 10.1111/j.2042-5805.2011.01025.x.
- Rodríguez Vargas, José de Jesús (2005), *La nueva fase de desarrollo económico y social del capitalismo mundial*, Tesis de doctorado, UNAM, Distrito Federal.
- Rodrik, Dani (2011), *La paradoja de la globalización. La democracia y el futuro de la economía mundial*, Antoni Bosch, Barcelona.
- Sachs, Jeffrey (2020), *The ages of globalization: geography, technology, and institutions*, Columbia University Press, New York.
- Sassen, Saskia (2003), “Globalization or denationalization?”, *Review of international Political Economy*, 10(1), pp. 1-22, DOI: <https://doi.org/10.1080/0969229032000048853>.
- Schumpeter, Joseph Alois (1939), *Business cycles a theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process*, McGraw Hill, New York.
- Schwab, Klaus (2016), *La cuarta revolución industrial*, s.l., Penguin Random House Grupo Editorial España.
- The Economist* (2020), “Goodbye globalisation. The dangerous lure of self-sufficiency”, *The Economist*, 16 mayo.
- United Nations (2021), *Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual*, disponible en: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>, [último acceso: 2 diciembre 2021].
- Vernon, Raymond (1966), “International trade in the product cycle”, *The Quarterly Journal of Economics*, 80(2), DOI: <https://doi.org/10.2307/1880689>.