

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES**

**“LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
COREANA EN MÉXICO DE 1994 A 2004: EL CASO
DE SAMSUNG”**

TESIS
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
**LICENCIADA EN RELACIONES
INTERNACIONALES**
P R E S E N T A:
DULCE ALICIA BARRERA IBARRA

Directora: Dra. Alejandra Salas-Porras Soulé



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*Dedico esta tesis, con todo el amor del mundo a mi mamá, Graciela Ibarra.
Por tu cariño, tu ejemplo de dedicación al trabajo y
tus sacrificios para sacarme adelante.*

*Por supuesto a mi papá, Francisco y a mi hermano Luis Enrique, a quienes
también amo.*

Agradecimientos

A través de este trabajo de investigación deseo agradecer a todas las personas que me apoyaron para concluir este trabajo, así como también a quienes me ayudaron a crecer no solamente a nivel profesional, sino también personal. Primero que nada, a Dios, por todo lo que me ha dado; Sergio: gracias por tu compañía, tu cariño y tus palabras de aliento, que este sea un primer logro de tantos juntos. No pueden faltar mis amigos (uds. saben quienes son), por su sincera amistad y sus consejos que tanto me ayudaron en los buenos y malos momentos.

A mi asesora, la Dra, Alejandra Salas-Porras, quien me apoyó a lo largo de toda mi investigación y me proporcionó información muy valiosa para la conclusión de la misma.

A mis sinodales: Dr. Carlos Uscanga, Mtro. Alfredo Córdoba Kuthy, Mtra. Natalia Rivera y al Mtro. Javier Pacheco Micete.

A mis familiares, quienes también me brindaron su apoyo.

A todos, muchas gracias.

“La Inversión Extranjera Directa de Corea del Sur en México de 1994 al 2004: el caso de Samsung.”

Índice.

Introducción.	1
1. La Inversión Extranjera Directa y los países en desarrollo: panorama general	
1.1 Introducción	8
1.2 Discusión conceptual de IED y ETN	
1.2.1 Inversión Extranjera Directa	12
1.2.2 Empresa Transnacional	14
1.3 Discusión teórica en torno al origen de la IED.	
1.3.1 Enfoque ecléctico	18
1.3.2 Teoría del ciclo del producto y de la internalización de la producción	19
1.4 IED de los países en desarrollo	21
1.4.1 Discusiones teóricas de la IED procedente de países en desarrollo	22
1.4.2 Asia y América Latina	26
1.4.3 Características y motivos de inversión de las ETN de países en desarrollo	34
Conclusiones	36
2. Corea del Sur.	
2.1 El desarrollo interno y la importancia de los <i>chaebol</i> en el proceso de crecimiento económico	42
2.1.1 Periodo de crecimiento	43
2.1.2 Consolidación, expansión y madurez de los <i>chaebol</i> (1961-1997)	48
2.1.2.1 Importancia del conocimiento y los avances tecnológicos en el desarrollo coreano	53
2.2 La crisis económica de 1997 y su efecto en los <i>chaebol</i>	56
2.2.1 Causas de la crisis coreana	57
2.2.2 Las reformas de los <i>chaebol</i>	60
2.3 La IED en Corea. Aspectos generales y la importancia de Japón en las transferencias tecnológicas	63
2.3.1 La IED como opción de crecimiento para los <i>chaebol</i>	65
2.4 La inversión directa coreana en el extranjero y sus motivos de expansión	68
Conclusiones	72
3. La relación comercial México – Corea del Sur. La inversión de Samsung en México.	
3.1 Cambios provocados por el TLCAN en la relación México-Corea del Sur	76
3.2 El TLCAN en la relación económica México-Corea del Sur	77
3.3 La intensificación del comercio entre ambos países	80

3.3.1 Los reacomodos industriales de las empresas coreanas a partir del TLCAN -----	82
3.3.2 Vinculación de las empresas coreanas en México con EUA -----	85
3.4 Los flujos de inversión México-Corea del Sur ----	86
3.4.1 Aumento de inversión coreana después del TLCAN -----	87
3.4.2 Principales proyectos de inversión -----	91
3.5 El comercio entre ambos países. Aspectos generales del comercio bilateral en el marco del TLCAN -----	93
3.5.1 Los programas mexicanos para la exportación como elemento de atracción de las empresas coreanas -----	95
3.5.2 Principales productos de importación y exportación -----	98
3.6 México ante el comercio y la IED coreana -----	102
Conclusiones -----	105

4. Samsung en México

4.1 Crecimiento y desarrollo de Samsung -----	109
4.1.1 Crecimiento en los años sesenta y setenta -----	111
4.1.2 Samsung en los años ochenta -----	113
4.1.3 Samsung en los años noventa -----	116
4.1.4 Observaciones sobre el crecimiento de Samsung -----	119
4.2 El papel de México en la proyección internacional de Samsung --	121
4.2.1 Establecimiento de Samsung en México -----	123
4.2.2 Logros de Samsung en México -----	125
Conclusiones de Samsung en México -----	129

Conclusiones Generales -----	132
Anexo -----	139
Abreviaciones y acrónimos -----	145
Fuentes de información -----	147

INTRODUCCION

Desde mediados del siglo pasado, la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED) ha sido una de las principales estrategias que han utilizado los países en desarrollo para complementar los recursos nacionales necesarios e incentivar sus respectivas economías. Lo anterior obedece al argumento de que la IED, a través de las empresas transnacionales, proporciona las herramientas científicas y tecnológicas en beneficio de la sociedad del país receptor. Además, la internacionalización del capital, dada a través de los flujos de IED, representa en la actualidad una de las formas más estables del capital internacional¹, sobre todo si se le compara con las inversiones de corto plazo (las así llamadas golondrinas).

Entonces, con el aumento del intercambio comercial y de una mayor captación de inversiones, los países en desarrollo han tratado de estimular el crecimiento económico interno para la generación de un mejor nivel de vida de la población y, asimismo, tener un papel activo en las relaciones internacionales; sin embargo, los resultados han sido dispares.

En el este de Asia, Corea del Sur se ha conformado como uno de los países más industrializados, en primera instancia, canalizando la IED – de origen japonés y estadounidense- hacia la producción industrial y manufacturera y, posteriormente, hacia la alta tecnología. Así, en menos de dos generaciones, la nación se estableció como uno de los mayores y más eficientes constructores de barcos, fabricantes de aparatos eléctricos, electrónicos de consumo y semiconductores, con empresas transnacionales en diferentes partes del mundo.

Por otro lado, desde la década de los ochenta, México abandonó su política de desarrollo por sustitución de importaciones e inició su liberalización comercial, llegando a ser uno de los principales receptores de IED en América Latina; no

¹ Alejandra Salas-Porras Soulé. "Empresas Transnacionales e internacionalización del capital. Convergencias y divergencias en la reflexión teórica y política" en *Revista de Relaciones Internacionales*, n° 91, FCPyS, 2003, p.23.

obstante, el nivel de desarrollo industrial y socioeconómico es diferente al de Corea del Sur y las maquiladoras que se han asentado en el país no han generado los beneficios esperados para el crecimiento del país. Ello puede explicarse por las diferencias en las políticas económicas que han tomado ambos países, así como por las condiciones económicas y políticas en las que la IED se ha realizado.

A partir del establecimiento de las relaciones diplomáticas entre Corea del Sur y México en 1962, ambos países han sostenido lazos muy importantes, mismos que se han acentuado en los últimos años. Desde mediados de la década de los ochenta, ha existido un mayor acercamiento en el ámbito comercial y las razones son varias: por parte de Corea del Sur, nuestro país puede ser la vía a través de la cual expanda su mercado y penetre en los países latinoamericanos y, sobre todo, en América del Norte.

Por su lado, México ve en las relaciones con Corea una oportunidad tanto de diversificar sus relaciones comerciales, como de canalizar la Inversión Extranjera Directa (IED) coreana hacia la obtención de nuevas tecnologías, la adquisición de nuevos conocimientos técnicos e industriales y la mejora de la competitividad de las empresas. A partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la inversión coreana acumulada asciende a 652.9 millones de dólares (md) y equivale al 0.5% de la IED total destinada al país entre enero de 1994 y septiembre de 2004 (143,896.9 md). Así, Corea se ha colocado como el tercer país asiático de la Cuenca del Pacífico que en ese tiempo materializaron inversiones en México.² Las empresas con inversión coreana se dedican a las actividades del sector comercio y a la industria manufacturera, localizándose en mayor medida en el Distrito Federal, Estado de México, Baja California, Puebla y Guanajuato.

Estados Unidos es la fuente principal de IED y también el principal socio comercial de México. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte

² Dirección General de Inversión Extranjera Directa de la Secretaría de Economía.
www.economia.gob.mx. Fecha de consulta: 19 de marzo de 2005

(TLCAN) causó un impacto en las relaciones comerciales entre nuestro país y Corea del Sur debido a que éste vio en México la plataforma para poder facilitar el acceso al mercado norteamericano, incrementando su participación en el territorio nacional. En este contexto, Corea tendría que enfrentarse a nuevos retos de competitividad en el mercado mexicano; y México, por su parte, tendría que sacar a flote sus ventajas comparativas para seguir atrayendo la IED y, por supuesto, coreana.

Para poder observar de cerca la forma en que la IED coreana se ha introducido en nuestro país, así como también cuál ha sido su dinámica y su tendencia, considero que el estudio de la dinámica en nuestro país por parte de una empresa coreana pionera en crear maquiladoras procedentes de la región del sureste asiático como lo es Samsung, puede ser de gran valor analítico. En 1988 esta empresa inició sus operaciones con la instalación de la primera maquiladora –de tres que tiene actualmente- en Tijuana, B.C. que, entre otros objetivos, se proponía abaratar ciertos procesos de producción y tener un mejor acceso hacia Estados Unidos (en donde cuenta con varias plantas), ampliar su diversificación industrial en México y acrecentar su presencia en el mercado mundial.

Los objetivos de Corea han sido analizados en múltiples ocasiones, pero en el caso de nuestro país cabe preguntarnos: ¿Qué papel desempeña México en el proyecto de expansión global de la empresa coreana? ¿Cuáles son las condiciones favorables que Samsung encuentra en nuestro país? ¿Qué tipo de beneficios genera la inversión coreana a México?

Hipótesis:

- México, por su cercanía con Estados Unidos, es para la empresa Samsung un país estratégico para disminuir costos de producción, transacción y exportación hacia ese país y elevar sus ganancias.

- La empresa Samsung encuentra las condiciones legales y físicas, así como de estabilidad económica, política y social que garantizan seguridad a sus inversiones.
- A pesar de que la IED coreana sólo representa una opción de empleo en donde la mano de obra no es calificada, ha alentado el mercado de trabajo y, en los últimos años, ha requerido mayores niveles de especialización.

A fin de argumentar nuestras hipótesis, será fundamental investigar cuál es el peso que tiene el mercado mexicano para los coreanos, por lo que se tiene que analizar el comportamiento de inversión y comercio entre ambos países. También será de gran importancia evaluar qué tipo de insumos generan las empresas coreanas y el grado de complejidad tecnológica aplicada en México, particularmente de Samsung. Por otra parte, tenemos que revisar las normas comerciales que rigen en nuestro país y los acuerdos económicos que tenemos con Corea del Sur.

Objetivos:

- Examinar de qué manera ha beneficiado a nuestro país abrir las puertas a la IED coreana y si realmente el intercambio comercial entre ambos países trae consigo un mayor crecimiento económico y la complementariedad de mercados de diferentes regiones.
- Comprender cuáles son las limitantes que Corea del Sur enfrenta para invertir de manera efectiva en nuestro país frente al TLCAN y, en caso de existir obstáculos, ver de qué manera podrían solucionarse.
- Analizar el proceso de desarrollo de la empresa Samsung en México a partir de los esfuerzos de la empresa por aumentar sus ganancias.

El motivo que me lleva a realizar una investigación con respecto a este tema se debe, en primer lugar, a que siempre me ha interesado el estudio de la región asiática: el hecho de pasar de ser países devastados a causa de la Segunda

Guerra Mundial -así como de sus mismos conflictos internos- a países que conforman una región sumamente competitiva debido a diferentes factores que incidieron en su rápido desarrollo, llegando incluso a ser considerados como modelos a seguir por parte de los países subdesarrollados. Además, el camino seguido por Corea del Sur y sus empresas puede arrojar experiencias de gran valor analítico y comercial.

Considero que el estudio de cómo se ha dado un acercamiento entre Corea del Sur y México mediante la IED es muy valioso para la carrera de Relaciones Internacionales debido a que, por un lado, permitiría a los estudiantes tener un conocimiento más amplio de la importancia que tiene para México ese país asiático y asimismo, daría las bases para que los futuros internacionalistas continúen creando mecanismos más fuertes de acercamiento entre ambos países para sacar el mayor provecho posible del comercio que éstos tienen y ver cómo pueden ser canalizados en pro del desarrollo del país.

En el primer capítulo se presenta, someramente, la discusión teórica y conceptual que gira en torno a la IED y a las Empresas Transnacionales, ya que, si bien es cierto que éstas no tienen una definición unívoca y generalmente aceptada, sí se reconoce el alto grado de influencia que tienen en el comercio mundial. Los primeros enfoques y análisis teóricos de la IED (entre los que destacan el enfoque ecléctico de John Dunning y el ciclo de vida del producto de Raymond Vernon) parten del estudio de las empresas procedentes de países industrializados. Sin embargo, con el reciente crecimiento de ETN provenientes de países en desarrollo y el alto nivel de competitividad que han mostrado a lo largo de su evolución, se han originado nuevos estudios que tratan de explicar dicho fenómeno.

Por otra parte, contrasta la capacidad que tienen los países asiáticos y latinoamericanos en la adquisición y asimilación de nuevos conocimientos tecnológicos, hecho que influirá en el grado de crecimiento y de desarrollo de las empresas en cada una de estas regiones. Así pues, a lo largo de las últimas décadas, las ETN han coadyuvado a una mayor interdependencia entre las

economías, generando diferentes puntos de vista en cuanto a lo que han representado estas empresas en los países huésped.

Posteriormente, el segundo capítulo pretende abordar las estrategias de industrialización y de comercio exterior por parte de Corea del Sur, con el fin de observar de cerca el crecimiento de este importante país del este de Asia y el papel que desempeñó en un principio el Estado para tal fin. La IED jugó un papel importante en cada etapa del desarrollo interno, pero sobre todo fue la capacidad de aprendizaje tecnológico (a través de licencias, patentes e importaciones de capital) y las mismas estructuras estatales internas las que contribuyeron a la posterior internacionalización de sus empresas (denominadas *chaebols*), lo que a su vez, ha contribuido a un salto cualitativo en el desarrollo de este país, discutiéndose inclusive la caracterización de éste como país en desarrollo. Las dificultades financieras que atravesó Corea en 1997 impulsaron aún más la expansión de sus empresas hacia los mercados extranjeros.

El tercer capítulo, se centra en el análisis de las relaciones entre México y Corea del Sur, así como el rol que desempeña nuestro país para la empresa Samsung. Pese a que nuestro país ha sostenido una elevada dependencia comercial con Estados Unidos, sobre todo después de la firma del TLCAN en 1994, las relaciones comerciales entre ambos países ha ido aumentando en los últimos años; lo anterior obedece a las estrategias de diversificación de mercados por parte de ambos países y, especialmente, por el deseo de Corea de facilitar el acceso de manera más eficaz al mercado norteamericano. Además, veremos que los flujos comerciales y de inversión –principalmente en la zona norte de nuestro país- provenientes del país asiático, se han incrementado desde 1994, sacando provecho de las ventajas de localización, su cercanía con la región del Valle del Silicón y de la abundante mano de obra de nuestro país.

Samsung ha podido crear nuevos productos en el sector electrónico de consumo y de telecomunicaciones al aprovechar la tecnología de empresas extranjeras y crear asociaciones estratégicas con las mismas. La inversión

hacia el extranjero ha sido una de sus estrategias de expansión y de adquisición de conocimientos en diferentes mercados. Se estudiará el objetivo que persigue esta empresa al instalarse en México.

Finalmente, en las conclusiones haremos una reflexión final de cada capítulo, retomando los aspectos más importantes de cada uno, así como también podremos ver si efectivamente nuestras hipótesis fueron comprobadas o no.

Capítulo 1. Inversión extranjera directa y los países en desarrollo

1.1 Introducción

Las ETN no son un nuevo fenómeno de la historia moderna, sino que nacieron como una consecuencia del crecimiento de los mercados. De hecho, las primeras empresas comerciales se remontan al siglo XIV, existiendo empresas como la Liga Hanseática, las Compañías Inglesa y Holandesa de las Islas Orientales y la Hudson's Bay Company³. Con el auge del capitalismo industrial a mediados del s. XIX, se da un mayor crecimiento de estas compañías –principalmente de origen inglés, norteamericano, alemán, francés y holandés- las cuales deciden construir fábricas fuera de sus fronteras para buscar no solamente nuevos mercados, sino también bajar los elevados costos de transporte, el proteccionismo arancelario y el nacionalismo de algunos países.

La espectacular expansión de las ETN se dio al finalizar la Segunda Guerra Mundial, ya que el entorno político y económico internacional –caracterizado por el surgimiento de Estados Unidos como potencia hegemónica, la destrucción de las economías europea y japonesa, así como por la creación del Plan Marshall para la reconstrucción de estos países- favoreció la penetración de grandes empresas norteamericanas a esas regiones, dando lugar a una reorganización del capital vía préstamos, fusiones y compra de empresas.⁴

En los años sesenta las ETN, sobre todo norteamericanas, dan mayor impulso al crecimiento y la ampliación de sus actividades industriales hacia países tanto desarrollados como en desarrollo para asegurarse así una fuerte posición competitiva en términos de campo de acción y, por supuesto, de ganancias. Así pues, en 1960, Estados Unidos acumulaba casi el 50% de las IED en todo el

³ Ramón Tamames y Begoña G. Huerta. *Estructura Económica Internacional*, Alianza Editorial, 1999, p.377

⁴ María Luisa Díaz Gutiérrez. “Inversión Extranjera Directa en la economía mundial” en *Compendio de lecturas de Estructura Económica Mundial Actual*, Facultad de Economía/UNAM, México, 2003, p.431.

mundo⁵, pero la rápida recuperación de Europa y Japón permitió que el grado de competitividad de las compañías de estas regiones se elevara igualmente, con lo que se extiende también la presencia de sus filiales. Hacia 1993, Estados Unidos acumulaba el 25% de las IED, seguido de Japón con 12%, Reino Unido con 11% y Alemania y Francia con 6%, respectivamente.⁶

Actualmente las ETN son importantes actores del sistema internacional debido a que aproximadamente dos terceras partes de las transacciones mundiales (comerciales, financieras, tecnológicas, etc.) son realizadas por su conducto, dando paso al desarrollo de nuevas tecnologías en las comunicaciones y el transporte, la creación de nuevos procesos de aprendizaje, la globalización de mercados y la interdependencia económica, así como diferentes procesos de integración y regionalización entre los países.

Las ETN han adquirido un gran poder económico porque sus límites de acción sobrepasan las fronteras nacionales, extendiendo sus operaciones productivas, de comercialización y de distribución hacia otros puntos geográficos. A lo largo de su desarrollo, su objetivo ha sido aumentar sus actividades, reducir costos y aumentar ganancias, así como también ampliar su zona de influencia mediante una organización y funcionamiento complejos, de tal forma que su poder económico llega a adoptar formas de política internacional que influyen en el desarrollo económico, político y social del país huésped,⁷ por lo que en la actualidad los gobiernos se han dado a la tarea no sólo de negociar con otros gobiernos, sino también con las empresas.

Para ejemplificar la magnitud del poder económico que poseen, se calcula que las 100 mayores corporaciones multinacionales juntas facturaron cerca de 2.1 trillones de dólares en ventas en todo el mundo en el año 2001, superando así el Producto

⁵ Jorge Machado. *Corporaciones transnacionales y gobiernos locales: intereses de mercado versus intereses públicos*, http://www.forum_global.de/bm/articles/2001/trans_local.htm (Consulta: 19 de julio, 2005)

⁶ Idem.

⁷ María Luisa Díaz Gutiérrez. *Op. Cit.*, p.431.

Interno Bruto (PIB) de varios países juntos.⁸ En base a datos de la Revista *Fortune* 500 y del Fondo Monetario Internacional (FMI), en el año 2005 nueve ETN tuvieron ventas totales que rebasaron el Producto Interno Bruto (PIB) de varios países. En los cuadros 1.1 y 1.2 puede verse de manera más clara dicha comparación.

**Cuadro 1. Economías más importantes del mundo en 2005.
(millones de dólares)**

1.1 Países

Lugar	País	PIB	Lugar	País	PIB
1.	Estados Unidos	12,455,825	22.	Arabia Saudita	309,945
2.	Japón	4,567,441	23.	Austria	305,338
3.	Alemania	2,791,737	24.	Polonia	303,229
4.	China	2,234,133	25.	Noruega	295,672
5.	Inglaterra	2,229,472	26.	Indonesia	281,264
6.	Francia	2,126,719	27.	Dinamarca	259,643
7.	Italia	1,765,537	28.	Sudáfrica	239,419
8.	Canadá	1,132,436	29.	Grecia	225,591
9.	España	1,126,565	30.	Irlanda	200,770
10.	Brasil	795,666	31.	Finlandia	196,053
11.	Corea del Sur	787,567	32.	Irán	192,349
12.	India	771,951	33.	Portugal	183,619
13.	México	768,437	34.	Argentina	181,549
14.	Rusia	763,287	35.	Hong Kong	177,703
15.	Australia	708,519	36.	Tailandia	173,130
16.	Holanda	629,911	37.	Venezuela	132,848
17.	Bélgica	371,695	38.	Malasia	130,835
18.	Suiza	367,571	39.	Israel	129,841
19.	Turquía	362,461	40.	Emiratos Árabes Unidos	129,642
20.	Suecia	358,810	41.	República Checa	124,310
21.	Taiwán	346,178			

1.2 Empresas

Lugar	Empresa	País/ origen	Ventas	Giro
1.	Wal Mart	USA	287,989	Servicios
2.	British Petroleum Co.	RU	285,059	Petróleo
3.	Exxon Mobil	USA	270,772	Petróleo
4.	Royal Dutch/Shell Group	RU/PB	268,690	Petróleo
5.	General Motors	USA	193,517	Automotriz
6.	Daimler Chrysler	USA	176,687	Automotriz
7.	Toyota Motors	JAP	172,616	Automotriz
8.	Ford Motors	USA	172,233	Automotriz
9.	General Electric	USA	152,866	Electrónicos

Fuente: Elaboración propia con datos del IMF, *World Economic Outlook Database*, Septiembre 2006 <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2006/01/data/index.htm> y de la Revista *Fortune* Global 500 <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2005/index.html>

⁸ Jorge Machado. *Ibid.*

Antes de la década de los noventa, la mayoría de las ETN procedían casi exclusivamente de países desarrollados; sin embargo, a finales de ese periodo, comenzaron a aparecer dentro de las listas de las ETN más importantes (revista *Forbes* y el Reporte Anual de la UNCTAD) aquellas cuyo origen procedía de países en desarrollo, haciéndose evidente el potencial de éstas en un mercado mundial altamente competitivo debido, en gran medida, a diferentes políticas de desarrollo industrial que aplicaron los gobiernos, impulsándose así las capacidades tecnológicas y organizativas de las empresas.

Cabe mencionar que las empresas de origen asiático son las que han presentado un mayor crecimiento de entre los países en desarrollo en los últimos años. Las empresas coreanas se han internacionalizado aprovechando la liberalización de los mercados, que les ha permitido tener un mayor margen de competitividad y ha llevado a Corea del Sur a colocarse como la 11^a potencia industrial mundial y a ubicar a sus ETN no financieras dentro de las primeras posiciones entre los países en desarrollo.

Cuadro 2. Las 20 principales ETN no financieras de las economías en desarrollo, 2004. Clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero. (en millones de dólares)

Activos en el Extranjero	Empresa	País de origen	Sector	Activos Extranjero	Total
1	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, China	Diversificada	67,638	84,162
2	Petronas	Malasia	Expl./ref. /distr. de petróleo	22,647	62,915
3	Singtel Ltd.	Singapur	Telecomunicaciones	18,641	21,626
4	Samsung Electronics Co. Ltd	República de Corea	Equipo eléctrico y electrónico	14,609	66,665
5	CITIC Group	China	Diversificada	14,452	84,744
6	CEMEX	México	Construcción	13,323	17,188
7	LG Electronics	República de Corea	Equipo eléctrico y electrónico	10,420	28,903
8	China Ocean Shipping Co.	China	Shipping	9,024	14,994
9	Petróleos de Venezuela	Venezuela	Expl./ref. /distr. de petróleo	8,868	55,355
10	Jardine Matheson Holdings	Hong Kong, China	Diversificada	7,141	10,555
11	Formosa Plastic Group	Taiwán	Químicos	6,968	58,023
12	Petrobras	Brasil	Expl./ref. /distr. de petróleo	6,221	63,278
13	Hyundai Motor Co.	República de Corea	Motores de Vehículos	5,899	56,387
14	Flextronics International	Singapur	Equipo eléctrico y electrónico	5,862	11,130
15	Capitaland Limited	Singapur	Real Estate	5,231	10,545
16	Sasol Limited	Sudáfrica	Químicos	4,902	12,998
17	TELMEX	México	Telecomunicaciones	4,734	22,710
18	América Movil	México	Telecomunicaciones	4,448	17,277
19	China State Construction	China	Construcción	4,357	11,130
20	Hon Hai Precision Industries	Taiwán	Equipo eléctrico y electrónico	4,355	9,505

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2006. Top 100 non-financial TNC's from Developing Countries*, cuadro A.I.12, <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2443&lang=1>

En un principio, Corea del Sur “...se mantuvo reacia a permitir la participación extranjera mediante IED en industrias consideradas clave, pero estuvo abierta a transferencias directas de tecnología en la forma de licencias, patentes e importaciones de capital”⁹, así que, con base en el entrenamiento, la educación y la creación de centros tecnológicos, el país asimiló la tecnología importada, permitiéndole realizar innovaciones propias, tal y como estudiaremos posteriormente.

La actual interdependencia económica tiene como una de sus bases la internacionalización de los flujos de capital vía inversión directa e indirecta de los países. Aunque la finalidad del presente capítulo no es ahondar en las características de la inversión extranjera directa, sí consideramos necesario revisar la discusión teórica-conceptual sobre ésta, ya que las empresas transnacionales, como manifestación de la inversión extranjera directa, son consideradas los principales vehículos y agentes de la integración mundial, además de ser la fuente de capital más grande y estable en comparación con la Inversión Extranjera Indirecta (IEI)

1.2 Discusión conceptual de Inversión Extranjera Directa y Empresas Transnacionales

1.2.1 Inversión Extranjera Directa

Dado que no existe una definición universalmente aceptada de Inversión Extranjera Directa (IED)¹⁰, podemos definirla como aquella inversión –ya sea nueva o bien,

⁹ David Romo Murillo. “Derramas Tecnológicas de la Inversión Extranjera en la Industria Mexicana” en revista *Bancomext*, vol. 53, n° 3, Marzo, 2003, p.231.

¹⁰ La UNCTAD, en el *World Investment Report 2004*, define a la IED como una inversión en la que el control de la gestión de una entidad residente en una economía corre a cargo de una empresa residente en otra economía. La IED abarca una relación a largo plazo que refleja el interés duradero del inversionista en una entidad extranjera. Véase http://www.unctad.org/sp/docs/wir2004overview_sp.pdf . Por otra parte, el FMI la define como el tipo de inversión que se realiza para adquirir un interés duradero en una empresa que opera en una economía distinta a la del inversionista; el propósito del inversionista es tener la opción de participar en las decisiones relacionadas con la administración de la misma. Véase Imad A. Moosa, *FDI, Theory, evidence and practice*, Palgrave, Gran Bretaña, 2002, p.1

adquirida- en activos (edificios, terrenos, maquinaria y equipo) con el objetivo de participar en las decisiones de control, gestión y funcionamiento de la misma; lo que supone un interés de permanencia duradera. En contrapartida, la Inversión Extranjera Indirecta (IEI) se refiere a la que se realiza a través de créditos de corto, mediano o largo plazo que emite un país a otro, así como un número cada vez mayor de otros activos financieros en donde participan grandes bancos e instituciones financieras internacionales¹¹ que pueden entrar y salir del país con relativa rapidez, de ahí que también se le conozca como capital golondrino.

El rasgo más distintivo de la IED se basa en que el inversionista desea tener acceso al control directo de la empresa en un tiempo prolongado con el objetivo de acrecentar sus ganancias aprovechando las ventajas competitivas del país en donde decida invertir, así como los recursos nacionales (tanto naturales como de mano de obra) el abaratamiento de los costos de producción, cercanía con mercados extranjeros de manera más accesible, normas legales preferenciales, entre otros.

La posesión de una red mundial de producción y ventas por parte de una empresa es una ventaja competitiva sobre otras empresas, y estas ventajas pueden provenir de la integración vertical u horizontal que tiene con cada una de sus filiales. De la integración vertical se desprenden dos vertientes: la *integración vertical hacia atrás* y la *integración vertical hacia adelante*. La primera ocurre cuando la matriz establece subsidiarias en el extranjero para producir bienes o insumos intermedios de uso en la producción del bien terminado¹². Esta integración tiene como objeto la obtención de recursos más baratos para la compañía inversionista.

La integración vertical hacia adelante, de acuerdo con Dunning “... *representa la extensión de la función de ventas de la empresa inversionista para ampliar y*

¹¹ Ma Luisa Díaz Gutiérrez. *Op.Cit*, p.429.

¹² Robert J. Carbaugh. *Economía Internacional*, 6a edición, International Thomson Editores, México, 1999, p.272.

*proteger sus mercados y la promoción de la producción interna.*¹³ Un ejemplo de operación vertical hacia delante es cuando una compañía establece subsidiarias en el extranjero para la comercialización de sus bienes terminados. En cambio, la integración horizontal se presenta cuando la compañía matriz establece una subsidiaria en otro país para la producción del mismo bien que realiza en el país de origen. Esta integración se refiere mayormente a las actividades de manufactura de la empresa en el extranjero. La integración horizontal puede darse a través de inversiones de alta tecnología y de tecnología intermedia.¹⁴

Según el mismo autor, son dos las principales características de la IED; la primera se refiere al control de la transferencia internacional de insumos productivos separados pero complementarios, como el capital en acciones, los conocimientos y el espíritu de la empresa; la segunda característica es que todos los recursos que se transfieren entre países no se comercializan, sino que sólo pasan de una empresa a otra¹⁵, sin que ello implique transacciones de mercado.

Por lo tanto, la IED es la extensión de las operaciones por parte de una empresa hacia el exterior para ampliar su capacidad de producción y aprovechar las ventajas que le otorguen mayores ganancias.

1.2.2 Empresa Transnacional.

Actualmente no existe una definición totalmente aceptada del concepto *empresa transnacional*, por lo que a ésta suele llamársele también *empresa multinacional*, ya que ambas son consideradas entidades de negocios originadas en un país y que conducen y administran una red de filiales de la misma en dos o más países. Sin embargo, han sido muchos los esfuerzos realizados por expertos en el tema para poder formular un concepto aceptable basándose en elementos cuantitativos y cualitativos de las mismas.

¹³ John Dunning, *La empresa multinacional*, FCE, México, 1976 p.18.

¹⁴ Idem.

¹⁵ Ibid., p.16

Salas-Porras, siguiendo a Dunning, identifica los siguientes: dentro de los criterios cuantitativos –a menudo utilizados hasta los años 70- está el número de países en donde opera la empresa y su generación de ganancias, así como también “... *el porcentaje de los activos, ingresos, ventas y empleo que concentran las subsidiarias en el extranjero; el origen extranjero de la administración; y el grado en que las actividades de mayor valor agregado (incluyendo investigación y desarrollo) han sido internacionalizadas*”.¹⁶ Entre los criterios cualitativos – con más impulso a partir de los 80's- está la internalización de las transacciones a través de las fronteras, también conocido como comercio intrafirma.

El desarrollo de los negocios internacionales se ha dado de acuerdo a la necesidad de las empresas por adquirir mayores recursos de competitividad y de expansión, identificándose tres etapas.¹⁷ La primera se ubica de 1920 a 1950, en donde prevalecen las empresas multinacionales cuyas filiales obedecen a la lógica de los mercados de los países huésped, por lo que su nivel de integración depende del tipo de políticas económicas y del grado de asimilación tecnológica que tenga cada país.

En la segunda etapa, que comprende de 1950 a 1980, se desarrolla una empresa global simple, en donde la integración con el país huésped es simple y se limita a proporcionar, por medio de las filiales, ciertos insumos para la matriz. En la tercera y última etapa, que se ubica de 1980 en adelante, la empresa se vincula en mayor medida con el aparato productivo del país huésped a través de la transferencia de conocimientos, traspasando las barreras nacionales, de ahí que se le denomine *transnacional*. Este término ha sido mayormente utilizado para referirse a las empresas que poseen una estrategia organizativa multidimensional y que también pueden estar integradas a la producción del país huésped.¹⁸ En este sentido, las ETN's forman parte de la estrategia de mercados de la compañía a nivel global, es

¹⁶ Alejandra Salas-Porras Soulé. *Op.Cit.*, p.43

¹⁷ Véase *Ibid*, p.45.

¹⁸ Jonh Dunning. *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Co., Workingham, 1993, p.11

decir, el grado de interacción entre las filiales y la matriz suele ser elevado, compartiendo metas, objetivos y estrategias de producción en común.

Dado a lo anterior, cabe aclarar que, mientras una *empresa multinacional* es aquella en que la propiedad y, por lo tanto, el control administrativo se encuentran repartidos entre varios países, la empresa transnacional opera también en diferentes lugares a través de filiales que pueden ser jurídicamente independientes, las cuales buscan maximizar sus beneficios –o cumplir cualquier objetivo propuesto- bajo una perspectiva global de grupo, y no en cada una de sus filiales aisladas.¹⁹

Con base en estos argumentos, en la presente investigación se utilizará el término de Empresa Transnacional, entendiéndola a ésta como una organización comercial compleja cuya gestión se ha ampliado a otros países a través del manejo de filiales, la formación de alianzas estratégicas, la creación de redes de distribución para la promoción y comercialización de los productos y la colocación de acciones en mercados extranjeros.²⁰

Las características y estrategias corporativas de las ETN varían con el paso del tiempo y de acuerdo a las necesidades y gustos de los consumidores; no obstante, Ramón Tamames²¹ resalta los siguientes elementos como imprescindibles de estas empresas:

- a) Disponen de unidades de producción en un cierto número de países.
- b) Tienen carácter multiplanta o multiproducto, por lo que pueden penetrar a diferentes mercados y aprovechar ventajas como bajos costos de transporte y mano de obra, optimizar el uso de su tecnología y conseguir una política de insumos a un mínimo costo.

¹⁹ Véase *Términos económicos*, <http://www.peru.com/finanzas/informacion/terminos5.asp> (fecha de consulta: 07 de abril de 2007)

²⁰ Alejandra Salas-Porras. "Estrategias de las empresas mexicanas en sus procesos de internacionalización", *Revista de la CEPAL*, n° 65, Agosto, 1998, p.134.

²¹ Ramón Tamames y Begoña G. Huerta. *Op.Cit.*, págs. 378 y 379

- c) Emplean tecnologías muy avanzadas, poseen una gran organización industrial, dirección de personal, *marketing*, gestión de *stocks*, publicidad y promoción de sus ventas.
- d) Destinan fuertes inversiones hacia la investigación y a su aplicación.
- e) Conocen a fondo las estructuras y el funcionamiento de la estructura política y legislativa de los países huésped.

Cabe mencionar que el crecimiento y desarrollo de las ETN ha sido resultado, en primer lugar, del cambio del ineficiente sistema de producción fordista al toyotista²²; en segundo lugar, de la saturación de los mercados locales y, por último, de la necesidad de seguir siendo competitivo ante los embates de la globalización. El fordismo carecía ya de mecanismos efectivos de productividad que se adecuaban a la interdependencia de las economías debido a su rigidez basada en una división de trabajo inflexible, una organización sumamente jerarquizada, altos inventarios para amortiguar las crisis e incapacidades de las empresas, traduciéndose ello en pérdidas de productividad, rezago tecnológico y organizacional de sus plantas.²³

El toyotismo representó un cambio en el sistema de producción debido a que éste era un modelo más flexible, es decir, se adecuaba a las necesidades de las firmas para una mejor organización, capacitación y especialización de los trabajadores y el aprovechamiento de las economías de escala, todo ello “... a través de la reducción de inventarios, capital en operaciones y tiempos de fabricación, así como la conquista de mercados por medio de la adecuación del producto a las necesidades del cliente; en suma, el aprovechamiento de las ventajas competitivas”.²⁴ El sistema de subcontratación de las empresas japonesas modificó los mecanismos de

²² A principios de los años setenta, la empresa japonesa Toyota desarrolló una particular forma de organizar la producción, caracterizada por la automatización, el sistema de inventario cero (*just-in-time*), la flexibilidad laboral, el trabajo en grupo y la subcontratación. Esta última consiste en una forma de organización piramidal, en cuya base se ubican los proveedores de materias primas e insumos iniciales; en los siguientes niveles se coloca a los proveedores de acuerdo al contenido tecnológico de sus procesos; y en la cima de la pirámide se encuentra la matriz. Véase Celene Delgado Trejo, “La presencia de las multinacionales” en *Compendio de lecturas de Estructura Económica Mundial Actual*, Facultad de Economía/UNAM, México, 2003, p.542.

²³ *Ibid.* p. 538.

²⁴ *Idem.*

inversión extranjera que utilizaban las empresas estadounidenses y europeas, ya que a través de este sistema se daba una producción más eficiente en el sentido de que el productor final le solicita a otra empresa que le manufacture partes o productos semiterminados para integrarlas al producto final.

La saturación de los mercados locales obliga a las empresas a considerar ampliar su campo de acción y a desplazarse a otros países, tanto desarrollados como en desarrollo, en donde puede obtener mayores oportunidades para continuar creciendo y para asegurarse de acceder con más facilidad al mercado mundial de bienes y servicios; reducir costos de transacción (ya que a través de sus filiales se ahorran gastos de intermediarios); responder con rapidez y precisión a las necesidades de los clientes o superar las barreras arancelarias al operar en el interior del mercado.

1.3 Discusión teórica en torno al origen de la IED

1.3.1 El enfoque ecléctico.

Según Theodore H. Moran²⁵, el supuesto que prevalece desde los primeros trabajos expuestos para el análisis de la IED ha sido que las barreras arancelarias y la competencia imperfecta son condiciones indispensables para que ocurra el proceso de expansión de la IED.

Ahora bien, dado que no se ha desarrollado por completo una teoría general de la IED, tomamos como referencia el *paradigma ecléctico*²⁶ de Dunning el cual identifica tres importantes ventajas que las empresas deben poseer para poder expandirse al exterior, y que son:

²⁵ Theodore H. Moran. *Inversión Extranjera Directa y desarrollo*, 2ª edición, Oxford University Press, México, 2000, p.8

²⁶ Ecléctico significa que se nutre de otras teorías bien articuladas a fin de conciliarlas en un solo enfoque. Este paradigma se basa en las reflexiones teóricas liberales del ciclo del producto y la teoría de la internalización.

- 1) *Ventajas de propiedad.* Se refiere a los activos tangibles e intangibles que son creados y desarrollados por la empresa, como por ejemplo los nuevos conocimientos tecnológicos, la innovación de los productos y el desarrollo de habilidades administrativas y organizacionales de la empresa.
- 2) *Ventajas de internalización.* Una vez que las firmas desarrollan sus ventajas de propiedad, éstas pueden aprovecharse de mejor manera a través de la internalización de las operaciones de la empresa. La transferencia de tecnología y producción dan más beneficios si se realizan dentro de la misma empresa (ya sea por medio de la integración vertical u horizontal) porque se facilitan las transacciones, hay más control de la tecnología que se emplea y se evitan posibles distorsiones en los precios.
- 3) *Ventajas de localización.* La decisión de una empresa de internacionalizar su producción se basa en la posibilidad de aprovechar las ventajas de localización ofrecidas por un país o región (recursos favorables como infraestructura, buenas políticas comerciales del país huésped, bajos costos de transporte, estabilidad política, cercanía con otros mercados, etc.) haciendo uso de sus capacidades propias, es decir, de sus ventajas de propiedad, lo que le permitirá posicionarse mejor que otras.

1.3.2 Teoría del ciclo de vida del producto y de la internalización de la producción.

Para desarrollar su enfoque ecléctico, Dunning recupera los planteamientos de las teorías del ciclo de vida del producto de Vernon y de la internalización de Coase. La teoría del ciclo del producto fue desarrollada por Raymond Vernon en 1966 para explicar la expansión de las ETN norteamericanas después de la II Guerra Mundial. De acuerdo al autor, la posesión de conocimientos tecnológicos, la capacidad de innovación, el capital humano y el *marketing* internacional son los factores más importantes para la competitividad de una empresa.²⁷ Dado que los productos

²⁷ Joaquín Novella. *Mundialización, competitividad, comercio internacional, política industrial y empleo*, <http://www.cidob.es/castellano/publicaciones/Afers/29-30novella.cfm> (Consulta: 19 de Julio, 2005)

requieren de tecnología y mano de obra especializada, la producción se generaría en los países industrializados; además, el mercado en esos países es suficientemente amplio para asimilar los costos de la IED.

También afirma que los productos pasan por un ciclo de vida, el cual determina el momento en que las empresas deciden invertir en otros países. Cada ciclo pasa por tres estados: en el primer estado, que es el de introducción del producto al mercado, la producción se lleva a cabo en el país de origen. Dado que el producto es nuevo y hay alta demanda, el precio del producto es inelástico, es decir, la firma impone un precio que suele ser relativamente alto. Conforme pasa el tiempo, el producto mejora basándose en los gustos y necesidades de los consumidores. La demanda proviene de los individuos del país de origen de la empresa. El segundo estado se caracteriza por la madurez y estandarización del producto. Se recurre a la exportación y canalización de IED hacia mercados similares y cercanos, donde también los consumidores tienen altos ingresos; todo ello con el fin de conocer los gustos de la población de otros mercados; en el tercer estado, el producto se encuentra completamente estandarizado y ya no es una creación exclusiva de la empresa innovadora, ya que se inicia la imitación por parte de otras empresas. Vernon argumenta que las ventajas de propiedad de la empresa y su capacidad de desarrollo e innovación tecnológica, determinan el grado de competitividad y su posibilidad de internacionalización.

Por otra parte, las imperfecciones del mercado llevan a la internalización de las transacciones dentro de la firma porque aminoran costos y permiten ejercer un mayor control de los conocimientos tecnológicos propios de la empresa innovadora. Astrid Martínez afirma que *“... cuanto más perfectos sean los mercados, más disminuyen las ganancias de la internalización; así se puede explicar la tendencia a externalizar las fuentes de materias primas y productos básicos. Una empresa transnacional con ingresos diversificados puede explotar mejor las ventajas de las imperfecciones en diversos mercados a través de la manipulación de los precios,*

adquisición y control de la información (...) y la extensión de beneficios disfrutados por las plantas a nivel internacional".²⁸

Partiendo de las dos corrientes antes descritas, Dunning trata de explicar cómo, cuándo y por qué se internacionalizan las empresas. En su enfoque ecléctico, cada una de las ventajas (propiedad, internalización y localización) están íntimamente relacionadas ya que las ventajas de propiedad son aprovechadas por la internalización de las operaciones y, una vez internalizadas, adquiere relevancia la decisión de ver qué país cuenta con mayores ventajas de localización.

Con el continuo desarrollo tecnológico, las estructuras organizacionales de las empresas transnacionales tienen que adecuarse y reestructurarse internamente para responder a la demanda de los consumidores y seguir siendo competitivos. Es por ello que se hace evidente –sobre todo a finales de los años ochenta y principios de los noventa- que las empresas han de expandirse no sólo para aprovechar las ventajas competitivas de los países huéspedes, sino también para aumentarlas y crear nuevas. A este respecto, tal como argumenta Salas-Porras, *“Las ventajas competitivas dependen cada vez más de la creación y ampliación de los activos relacionados con el conocimiento y el capital intelectual (...). La búsqueda de activos intelectuales y de conocimiento adquiere mayor peso en la lógica de la expansión y localización de las empresas transnacionales.”*²⁹ Es decir, la generación y el uso eficaz del conocimiento va a constituir un factor de desarrollo económico de gran importancia.

1.4 IED de los países en desarrollo

A partir de la década de los setenta, el crecimiento de las ETN provenientes de países en desarrollo o de industrialización reciente-³⁰ dio lugar a un cambio en las

²⁸ Astrid Martínez Ortiz. *Inversión Extranjera directa y otras formas de financiamiento*, Universidad de Colombia, Colombia, 1996, p. 29.

²⁹ Alejandra Salas-Porras Soulé. *Op.Cit.*, p.51.

³⁰ No existe una definición unívoca e internacionalmente aceptada del término “país en desarrollo” . En 1979, la Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE) emitió un informe clasificando a un grupo de países como recientemente industrializados (New Industrialized Countries

relaciones económicas y comerciales a nivel mundial, ya que, sin duda, algunos de los nuevos países industrializados –o *New Industrialized Countries*- (especialmente los cuatro países asiáticos –Hong Kong, Singapur, Taiwán y Corea del Sur-) estaban demostrando avances industriales que los colocaban en un nivel más competitivo.

Para las empresas de estos países, la inversión destinada al exterior, favorecida por la liberalización de mercados, fue una herramienta estratégica para elevar su productividad y sus ganancias en función de que, a través de sus filiales, podrían exportar con más facilidad a mercados cercanos, adaptar sus productos al contexto local de los países huéspedes y sacar provecho de la flexibilidad legal para invertir en los mismos.

1.4.1 Discusiones teóricas de la IED procedente de países en desarrollo

Dado que las ETN's originadas de países en desarrollo son un fenómeno relativamente reciente³¹, no existen muchos estudios que expliquen a fondo las causas de su crecimiento y expansión. Los enfoques teóricos que han tratado de explicar la evolución de la IED de los países en desarrollo han sido dos básicamente: el estudio del trayecto de inversión (*investment-development path*) desarrollado por Dunning y el otro enfoque que parte de la teoría del ciclo del producto de Vernon.

El alcance del estudio teórico ecléctico de Dunning fue objeto de debate ante el incremento de IED proveniente de dichos países, por lo que modificó sus propuestas para poder explicar la naturaleza de la IED proveniente de estos países. De dicho enfoque se desprende la teoría del *trayecto de inversión (investment-*

– o NIC's-) tomando en cuenta criterios como el rápido crecimiento de su sistema industrial y productivo, el aumento de sus exportaciones y de su Producto Interno Bruto (PIB) . El grupo de los NIC's clasificó dentro de sus países a Grecia, Portugal, España, Yugoslavia, Brasil, México, Hong Kong, Corea del Sur, Singapur y Taiwán. Véase Fernando Fajnzylber, *Estilos de crecimiento: experiencias internacionales y comparativa. (1977-1991)*, http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/0/27240/lcg2322e_Cap5.pdf (consulta 2 de noviembre de 2005)

³¹ Aunque de hecho, se sabe que algunas firmas argentinas se hicieron transnacionales a principios del s.XX.

development path) la cual reafirma la importancia de las ventajas de propiedad, localización e internalización y, a su vez, establece que el grado de emisión de IED de un país estará determinado por su nivel de desarrollo interno.³²

Tomando eso en cuenta, Dunning identifica cinco estados de evolución de IED de los países. En el *primer estado*, los países se identifican por tener niveles muy bajos de inversión interna y de atracción de la misma, careciendo de ventajas que atraigan a las ETN, así como también existe una baja competitividad de las mismas empresas locales; el *segundo estado* identifica a los países cuyos ingresos son un poco más elevados y la preparación de la mano de obra mejora gracias al incentivo a la educación; poseen ventajas locales atractivas para las empresas extranjeras pero la inversión que reciben y que canalizan al exterior es baja. En el *tercer estado*, los países con un nivel intermedio de industrialización, la IED que entra y sale tiende a ser elevada y juega un papel importante en el desempeño económico del país; poseen ventajas locales atractivas, pero ciertas restricciones del mercado interno pueden inducir a las empresas extranjeras a invertir en otro lado. Países como Hong Kong, Singapur, Tailandia, México, Argentina, Brasil, India y China se encuentran ubicados dentro de este estado. El *cuarto estado evolutivo* sucede cuando la inversión hacia el exterior excede a la interna debido a que las ventajas que poseen las empresas locales les permiten competir con empresas no sólo en su mercado local, sino también con ETN en el extranjero. Países como Corea del Sur y Taiwán son ejemplos de países que se ubican en este nivel. Por último, en el *quinto estado* las ventajas de propiedad y de transacción de las empresas locales son considerablemente elevadas, por lo que tienen la capacidad de internacionalizar su producción. Estados Unidos y Gran Bretaña son ejemplos de los países catalogados dentro de este estado.³³

Tal como lo argumenta R. Taylor, aunque este enfoque brinda ciertos elementos de importancia para evaluar el nivel de IED de los países, desafortunadamente es muy

³² R. Taylor. *Transnational Corporations from Developing Countries. Impact on their home countries*, Naciones Unidas, División de Empresas Transnacionales y Gestión, Nueva York, 1993, p. 6.

³³ *Ibid.* p.7.

general y no logra describir por completo los elementos cualitativos y cuantitativos que se consideraron para poder catalogar de esa manera el nivel de Inversión de los países en desarrollo. Ahora que, si tomamos en cuenta los criterios de este enfoque, la mayoría de la IED de los países en desarrollo se encontraría ubicado en el tercer estado evolutivo; sin embargo, existen algunos países en desarrollo cuya IED se ubica en el cuarto estado, reflejando no sólo su crecimiento económico, sino también el creciente desarrollo de su infraestructura tecnológica, científica y educativa.

De acuerdo a la teoría del ciclo de vida del producto, el bajo precio que establece la competencia obliga a la firma innovadora a buscar bajos costos de producción si es que desean mantenerse competitivos, por lo que deciden invertir en países en desarrollo. Por consiguiente, de acuerdo a esta teoría, la IED hacia países en desarrollo tiene lugar cuando el costo de producción se convierte en un elemento fundamental y cuando el producto alcanza un alto nivel de madurez y estandarización.

Las decisiones sobre el destino de la IED por parte de los países desarrollados, están basadas en la capacidad de los países receptores para proporcionar la calidad, eficiencia, infraestructura, la mano de obra calificada y las instituciones adecuadas para utilizar la tecnología con mayor eficiencia. Es por eso que los países que poseen baja capacidad tecnológica regularmente se especializan en el montaje final de un bien, concentrándose en zonas industriales de maquiladoras, con un bajo contenido de productos locales y prácticamente sin aportes nacionales en materia de investigación. Por el contrario, los países con mayores capacidades tecnológicas y mejores bases institucionales logran un mayor nivel de valor agregado local.³⁴

³⁴ Sanjaya Lall. "Desempeño de las exportaciones, modernización tecnológica y estrategias en materia de inversiones extranjeras directas en las economías de reciente industrialización de Asia." en *Revista CEPAL/ECLAC*, Chile, 2000, p. 22

Al expandirse los productos hacia otros mercados, se da como resultado una gradual pérdida de ventajas de propiedad de las empresas de los países innovadores, ya que, al llegar a otros países, los productos pasan por un desfase tecnológico³⁵ que hace que la empresa innovadora pierda ventajas competitivas y que se imiten no sólo los productos, sino también los conocimientos técnicos, organizacionales y administrativos de la empresa. De acuerdo con Michael V. Posner, el desfase tecnológico atraviesa por tres fases: “1)... *la amenaza que entraña el nuevo producto para las empresas locales; 2) el tiempo para que las empresas del país importador adquieran conciencia de la competencia del nuevo producto; 3) el periodo de aprendizaje en el que dichas empresas aprenden a producir localmente el nuevo producto.*”³⁶

Autores como Wilson Peres Núñez³⁷ y Sanjaya Lall³⁸, convergen en la idea de que, tanto la teoría del ciclo de vida del producto así como el del desfase tecnológico, evidencian las oportunidades que los países en desarrollo tienen para la adquisición de los conocimientos adecuados. Lo anterior se debe a que, pese a los esfuerzos que realizan las empresas innovadoras por controlar los conocimientos tecnológicos y de productividad que poseen, los países en desarrollo los adquieren y ganan ventajas debido a que las empresas de los países desarrollados pierden interés en las tecnologías de alto grado de madurez. Además, los costos de producción en los países en desarrollo son más bajos porque los salarios son menores y el mercado en el que operan es más pequeño, lo cual les permite a las empresas adaptarse con facilidad a las necesidades y preferencias de los consumidores.

³⁵ Salas-Porras argumenta que Michael V. Posner matiza la teoría del ciclo del producto de Vernon señalando que, si bien la investigación científica crea ventajas casi monopólicas, éstas tienden a perderse conforme las tecnologías se estandarizan y se imitan y adaptan en todo el mundo. Véase Alejandra Salas-Porras. *Op.Cit.*, p.49.

³⁶ Idem.

³⁷ Wilson Peres Núñez. “The internationalization of Latin American industrial firms” en *CEPAL Review*, n°49, abril, 1993.

³⁸ Sanjaya Lall. *The New Multinational. The Spread of the Third World Enterprises*, John Willey, Nueva York, 1983.

De acuerdo con Lall³⁹, algunos países han podido desarrollar sus propias capacidades tecnológicas en industrias avanzadas, sacando provecho de las innovaciones de las empresas extranjeras a través de los acuerdos de patentes, licencias, o de los acuerdos de fabricación de equipos de marca. Conforme se asimilan los conocimientos provenientes de las ETN, los países menos industrializados van adquiriendo ventajas propias con base en la imitación y la adaptación tecnológica de los productos y procesos productivos, así como las necesidades y demandas de los consumidores locales, evitando con ello grandes costos en investigación y desarrollo tecnológico.

Asimismo, estas ventajas se ven favorecidas por dos factores: en primer lugar, el bajo costo de la mano de obra en esos países; y en segundo, por la presencia de diferentes grupos conglomerados –cuyos propietarios suelen ser familias o instituciones que ejercen mayor control sobre la toma de decisiones-. Dado que éstos cuentan con la ventaja de tener recursos financieros, administrativos y técnicos, pueden asimilar de mejor manera los conocimientos científicos y tecnológicos de los países industrializados.

La capacidad de incorporar la ciencia y la tecnología como parte estratégica para el progreso de los países en desarrollo, depende de las condiciones políticas, económicas y sociales que prevalezcan internamente; de ahí que los casos de crecimiento por parte de países asiáticos y los latinoamericanos sean diferentes.

1.4.2 Asia y América Latina.

El proceso de industrialización y desarrollo de las empresas de los países latinoamericanos y asiáticos fue diferente, de ahí que también se manifiesten grandes contrastes en los procesos de crecimiento y de desempeño económico de los países que conforman la región.

³⁹ Sanjaya Lall. “Desempeño de las exportaciones...” *Op.Cit.*, p.22.

Con la histórica depresión mundial de 1929 y el derrumbe del comercio y de los mercados de capital internacionales, los países latinoamericanos sufrieron diferentes efectos negativos, como por ejemplo la reducción de la demanda de productos primarios que exportaban, un evidente deterioro de los términos de intercambio y una fuerte reducción de los flujos de capital procedentes de Estados Unidos y de Europa. Con el fin de poner a salvo la balanza de pagos y ser menos vulnerables a los choques económicos externos, algunos países latinoamericanos empezaron a estimular –en diferente medida- estrategias desarrollistas orientadas a incentivar la industria y el mercado interno, además de disminuir las importaciones.

La serie de estímulos fiscales y monetarios que estuvieron respaldados por la creación de bancos de desarrollo en los países latinoamericanos, contribuyeron a que se diera una primera fase de industrialización por sustitución de importaciones relativamente exitosa, iniciándose la producción de bienes manufacturados de sencilla elaboración tecnológica y sin que requiriera de gran inversión de capital, con la idea de que paulatinamente se pudiera pasar a los de mayor complejidad.

Durante la II Guerra Mundial, la Industrialización por sustitución de importaciones se especializó principalmente en la industria alimenticia, textil, química y farmacéutica, apoyando a estos sectores a través de medidas proteccionistas como las barreras arancelarias y las altas cuotas a la importación. Raúl Prebisch, quien fuera director de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), indicó en su estudio “El desarrollo económico en América Latina y sus principales problemas” (1949) que, ante la grave situación de los términos de intercambio a los que estaba expuesta la región, el Estado debía ser el principal impulsor y protector de la industria nacional. Sin embargo, *“... la protección ofrecida a la industria había sido (...) a menudo incoherente y tendiente a la defensa de la balanza de pagos, más que a las necesidades de aquella”*⁴⁰

⁴⁰ Víctor Bulmer-Thomas. *Teoría económica de América Latina desde la independencia*. FCE, 1ª reimpresión, México, 2000, p.324.

Al pasar del proceso de bienes de consumo primarios a los intermedios (como la industria química, metalúrgica, petroquímica, comunicaciones, transportes, etc.) el marcado proteccionismo reflejaba ya severas ineficiencias: la existencia de monopolios, la falta de competencia internacional y el alto costo en los precios de los insumos provocaron que las empresas nacionales se fueran haciendo cada vez más obsoletas y menos competitivas. Además se estaba recurriendo a mayores importaciones de maquinaria, bienes de capital y otros insumos para que pudiera seguir funcionando el modelo de sustitución de importaciones, por lo cual siguió sin resolverse los problemas de la balanza de pagos.

Dado que para incentivar a las nuevas industrias era necesaria la captación de tecnología y de capital de inversión -mismos que el sector privado de la mayor parte de los países latinoamericanos no poseían- la región estaba obligada a atraer IED en ciertos sectores que consideraban secundarios, empezando a crear los mecanismos necesarios para que se establecieran las ETN.

Como existía un muro arancelario muy alto que impedía la entrada de importaciones a la región y creaba un mercado interno cautivo, los inversionistas extranjeros vieron con ello la oportunidad de ingresar a dichos mercados con la garantía de que estarían protegidos de la competencia externa. Es importante destacar que las empresas extranjeras que se establecieron por medio de sus filiales sólo tenían en un principio el objetivo de abastecer a la matriz, y su vinculación con el aparato productivo de los países huésped dependía mucho de las estrategias que la empresa tomara. Mucha inversión foránea se realizó únicamente por medio de la compra de firmas nacionales ya existentes, produjo bienes de consumo sin invertir lo suficiente en bienes intermedios y de capital, además de que provocó mayor dependencia de la tecnología importada.

A finales de los años sesenta, se podía apreciar un fuerte desgastamiento del modelo de sustitución de importaciones como resultado de toda una serie de ineficiencias internas. Además, las empresas líderes del mercado -incluyendo a las

transnacionales- podían elevar los precios por encima del costo marginal, lo cual hacía más difícil el ingreso de los bienes manufacturados al mercado internacional. Según Víctor Bulmer: *“La falta de dinamismo de las exportaciones, aunada a las crecientes importaciones, agravó los problemas de la balanza de pagos de los países latinoamericanos.”*⁴¹

Las presiones inflacionarias, las continuas devaluaciones de las monedas nacionales, y el desplome del Sistema de Bretton Woods en 1971, también impidieron a la región sostener tipos de cambio fijos y adquirir dinamismo exportador; asimismo, la enorme liquidez mundial y el alza de precios no sólo en el petróleo sino también en los productos básicos de consumo, obligó a los países a pagar precios más altos por las importaciones, trayendo como consecuencia un grave deterioro de la balanza de pagos y la dependencia de préstamos extranjeros para impulsar el crecimiento económico. La adquisición de petrodólares por la mayor parte de los países en desarrollo provenientes de los países miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y otorgados como una vía de financiamiento externo, agravaría la acumulación de la deuda externa por la imposibilidad del pago de los intereses por parte de los países latinoamericanos.

A principios de los años ochenta, sobrevino una fuerte crisis económica sin precedentes que afectó a la región, por lo que tuvieron que adoptarse los programas de estabilización y reestructuración económica, política y social establecidos por el FMI para controlar los efectos de la crisis. El resultado de todo ello fue una serie de recortes presupuestales, desempleo y el deterioro generalizado de la calidad de vida de la población de los países en desarrollo.

La continua dependencia de capital y de tecnología extranjera, así como las desatinadas políticas económicas internas que no supieron aprovechar el modelo de sustitución de importaciones, aunado a los cambios económicos a nivel mundial

⁴¹ Ibid. p. 329.

contribuyeron al deterioro de las capacidades internas para desarrollar una industria eficiente y productiva

A lo largo de la década de los ochenta, ante rápidos cambios en el sistema económico internacional, la intensificación de la globalización y la interdependencia entre los países, se fueron modificando los procesos productivos de la región. Las ETN's "...comenzaron a combinar economías de escala con la organización de bajo costo a nivel internacional. Se adoptan estrategias de integración simple, según las cuales las filiales, con tecnología proporcionada por la casa matriz, emprendería un rango limitado de actividades orientadas a proveer de insumos específicos para la misma matriz".⁴² Es así como se empiezan a fortalecer las relaciones de subcontratación y se promueve la formación de zonas en donde se crean productos para la exportación (como la región norte de México) y la industria maquiladora. Aún así, el proceso de producción de las ETN seguía estando desvinculado del país.

En los años noventa, la competencia cada vez más intensa entre las grandes empresas, las obliga a intercambiar factores productivos, métodos de organización y de conocimientos para crear una integración más compleja con las filiales en los países huésped, dando lugar a una división del trabajo intrafirma, fomentándose la subcontratación y las alianzas con empresas locales

En cambio, en Asia, las empresas tuvieron un comportamiento diferente. La literatura neoclásica⁴³ argumenta que la producción dirigida hacia el exterior tuvo un papel muy importante en el proceso de crecimiento de los países asiáticos, centrándose en la producción, en un principio, de productos manufacturados

⁴² Celene Delgado Trejo. *Op.Cit.*, p. 541.

⁴³ Según la visión neoclásica, el motor de desarrollo en los NIC's fue la eficiente asignación de recursos por parte del mercado, así como la paulatina liberalización y las reformas económicas orientadas a la exportación. El Estado debe abstenerse de intervenir negativamente en las reglas del mercado y enfocarse sólo a mantener la estabilidad macroeconómica; aportar infraestructura; proporcionar bienes públicos, desarrollar las instituciones para compensar o eliminar distorsiones en los precios que pueden surgir a causa de las fallas del mercado; y otorgar una efectiva distribución del ingreso. Fuente: Robert Wade. *El Mercado Dirigido. Teoría económica y la función del gobierno en la industrialización del este de Asia*, FCE, México, 1999, págs.42- 43.

intensivos en mano de obra, y posteriormente hacia la industria pesada, química y las altas en tecnología.

De acuerdo con Robert Wade, la intervención gubernamental desempeña un papel importante -pero no el único- en la industrialización de los países, promoviendo la producción industrial en diferentes niveles y siendo flexible de acuerdo a las necesidades que se fueran presentando: *“Flexibilidad significa que la capacidad de intervenir, dada por el número y fuerza de los instrumentos de política, se utilice en diferentes grados, más en algunas industrias que en otras, en un momento dado, y a veces más en una sola industria que en las demás, mirando siempre los costos de la intervención tanto en términos políticos como económicos”*⁴⁴

Según Lall⁴⁵, las principales herramientas para la creación de capacidades nacionales en estos países fueron el desarrollo del capital humano; la asignación de créditos y subsidios a industrias clave; el desarrollo de infraestructura; la atracción, focalización o restricción de la IED; y la promoción de la tecnología. Todo ello fue acompañado de una política de industrialización por sustitución de importaciones selectiva, en donde se favorecen ciertas industrias clave para el crecimiento interno como la industria pesada, la química y la agricultura.

El capital extranjero en forma de ayuda, la intervención del Estado y la elaboración de planes de desarrollo contribuyeron a que se diera un ambiente macroeconómico estable con altas tasas de ahorro e inversión, lo que coadyuvó a un rápido crecimiento económico, la calificación de la mano de obra y el desarrollo del sector agrícola. Los gobiernos promovieron estrategias intervencionistas para impulsar la educación y la asimilación de capacidades tecnológicas o del *know-how* de las empresas extranjeras.

⁴⁴ Robert Wade. *Op Cit.*, p.481

⁴⁵ Sanjaya Lall. *Op.Cit.* p.37.

En este sentido, el papel que jugó Japón en la región fue muy importante. Como país hegemón de la región asiática, buscaba nuevos mercados que pudieran abastecerlo no solo de materias primas, sino también de una mano de obra barata, productiva y capacitada. Es por ello que decidió invertir grandes capitales en la apertura de industrias y en el establecimiento de matrices de sus empresas hacia países como Corea del Sur y Taiwán –mismos en donde se empezaban a aplicar políticas de desarrollo económico y educativo-, aportando así importantes conocimientos tecnológicos y capacitación hacia esos países.

Las empresas japonesas beneficiaron a los países asiáticos dado que sus matrices, al tener una pequeña participación en sus filiales, incrementaron las relaciones de subcontratación y la concesión de licencias con firmas nacionales. De esta forma *“...se facilitaron los procesos de aprendizaje y de absorción tecnológica por parte de los países huésped, lo que hizo posible que pasaran de la fase de adaptación y asimilación a la fase posterior de innovación y de competencia incluso con sus mismos progenitores”*.⁴⁶

Corea de Sur adquirió de Japón no sólo los conocimientos tecnológicos a través del efecto multiplicador del aprendizaje y del conocimiento tecnológico, sino también las bases organizacionales que coadyuvaron al progreso, expansión y diversificación de sus industrias y conglomerados. Con la creación de las bases institucionales adecuadas, el Estado canalizó selectivamente la IED proveniente principalmente de Japón y de Estados Unidos hacia ciertos sectores que necesitaban un fuerte impulso, lo que les permitió adquirir posteriormente un alto grado de competitividad interna, abriendo su mercado paulatinamente para poder rivalizar en el mercado internacional con relativo éxito, como se podrá analizar con mayor profundidad en el siguiente capítulo.

Puede decirse que las desventajas tecnológicas de las empresas de los países asiáticos en desarrollo frente a las ETN de países industrializados, favorecieron a

⁴⁶ Celene Delgado Trejo. *Op.Cit.*, p. 542.

las primeras en el sentido de que adquirieron rápidamente la experiencia de los segundos a través de la imitación y la adaptación de los productos. Las firmas locales fueron adquiriendo mayor desarrollo mediante el proceso de aprendizaje y asimilación de tecnología extranjera, la cual se fue dando a través de canales institucionales, que supusieron arreglos contractuales para crear asociaciones estratégicas o *joint ventures*⁴⁷ entre los conglomerados nacionales y las ETN.

A partir de los años ochenta, la inversión hacia el extranjero por parte de los países en desarrollo se convierte en otra forma de adquirir tecnología. Michael Hobday señala que: *“Compañías como Samsung o Hyundai adquirieron firmas altas en tecnología para adquirir habilidades en ingeniería y equipo, permitiendo que se mejoraran sus capacidades tecnológicas para desarrollar nuevos productos y procesos en conjunto con compañías extranjeras.”*⁴⁸

Con base en las diferencias en los procesos de crecimiento industrial entre los países en desarrollo latinoamericanos y asiáticos, podemos ver que estos últimos se han ido especializando en sectores de mediana y alta tecnología, adquiriendo grandes capacidades de innovación y de desempeño tecnológico a nivel internacional por medio del aprendizaje y las ventajas que han sabido explotar eficientemente. En contrapartida, los países latinoamericanos se han especializado en sectores de mediana y baja tecnología sin crear las bases productivas capaces de asimilar nuevos conocimientos.

⁴⁷ Las *joint ventures* son acuerdos asociativos entre dos o más partes que tienen intereses económicos en común, lo cual les implica la puesta en común de activos (capital, trabajo, conocimientos) a fin de obtener objetivos determinados. Comparten el compromiso mutuo de invertir en riesgos de inversión, riesgos empresariales y costos operativos. Fuente: Eduardo Chuliá Vincent. *El Joint Venture o la empresa conjunta*, <http://www.premium.vlex.com/.../Joint-Venture-empresa-conjunta/2100-248599,01.html> (Consulta 19 de noviembre 2005)

⁴⁸Michael Hobday. *Innovation in East Asia. The challenge to Japan*, Edward Elgar, Great Britain, 1995, p.43

1.4.3 Características y motivos de inversión de las ETN de países en desarrollo.

Las ETN de países en desarrollo, especialmente de origen asiático, han logrado crecer y establecerse en el marco de la producción internacional debido a que han impulsado instrumentos de productividad interna que las ponen en un nivel competitivo. De acuerdo con Taylor, estas empresas tienen características como las siguientes: en primer término, la posesión de *capacidad tecnológica* o de *hardware* (maquinaria y equipo) y *software* (conocimiento aplicado al desarrollo tecnológico y científico) que ha sido acumulada por adquisición, adaptación y aprendizaje industrial, lo cual está íntegramente relacionado con las políticas gubernamentales de su país encaminadas al apoyo de la educación, de la industria y de su infraestructura. En segundo lugar, estas empresas se localizan en *regiones seleccionadas estratégicamente*, buscando las zonas geográficas más cercanas para minimizar riesgos y costos de transacción. “...*existe una marcada tendencia de los inversionistas a dirigir su proceso de internacionalización hacia países cercanos en términos geográficos y étnico-culturales.*”⁴⁹ extendiendo posteriormente su presencia hacia otras regiones que ofrezcan ventajas comparativas, principalmente recursos naturales y bajos costos de mano de obra.

A principios de los años 80, las ETN de países en desarrollo tendían a optar por las *joint ventures* con firmas locales para tener presencia en el extranjero y, a la vez, minimizar riesgos; sin embargo, sus crecientes capacidades competitivas y el interés de tener mayor alcance y beneficios en términos económicos los han llevado a interesarse por ser los propietarios de las empresas en su totalidad, fabricando directamente los productos en lugar de otorgar concesiones para que lo hagan otras empresas.

Según Taylor, existen cinco motivos principales que las ETN de países tanto desarrollados como en desarrollo consideran para su expansión, siendo las primeras cuatro las de mayor relevancia, a saber:

⁴⁹ Ibid. p.16.

- a) *Búsqueda de mercados.* Las empresas buscarán los lugares en donde puedan penetrar con facilidad con el fin de escapar de las políticas restrictivas de su país de origen; eludir barreras comerciales arancelarias; diversificar su base productiva y obtener mayores oportunidades de expansión.
- b) *Orientación exportadora.* Se pretende incrementar la productividad con vías a la internacionalización de los productos a través de la búsqueda de bases productivas más económicas; a través de la mano de obra barata; mayor productividad laboral; y un clima de certidumbre que genere inversión, tal como la estabilidad política y los bajos impuestos.
- c) *Búsqueda de recursos.* La mayoría de las ET's buscan sacar provecho de los recursos tanto naturales como humanos del país huésped, de ello que tengan que asegurarse que tendrán acceso seguro al material disponible para abaratar los costos de producción.
- d) *Búsqueda de facilidades tecnológicas.* Algunas empresas buscan tener una cercana colaboración con otras con el objetivo de crear programas de investigación conjuntos que les permitan aplicar los conocimientos adquiridos hacia la producción. Esta colaboración puede facilitar el intercambio de tecnologías y dar mayores ganancias.
- e) *Búsqueda de eficiencia.* La inversión es dirigida a la adquisición de economías de escala a través de la integración vertical u horizontal para lograr operaciones racionalizadas, es decir, que se minimizan los costos de producción y se maximizan los beneficios.

Por su parte Wilson Peres⁵⁰ argumenta que la internacionalización de éstas empresas es estimulada por factores tanto internos –es decir, de la misma compañía-, como externos –o del ambiente comercial-. Dentro de los primeros, identifica la necesidad de la empresa para incrementar la eficiencia de la firma, iniciando y acelerando procesos de aprendizaje administrativo, técnico y productivo,

⁵⁰ Wilson Peres Núñez. *Op.Cit.*, p. 65.

así como el deseo de reducir riesgos. Entre los factores externos, se encuentran el deseo de aprovechar las políticas económicas internas de los países huésped, así como la oportunidad de penetrar a otros mercados a través de alianzas estratégicas.

El nivel de crecimiento, desarrollo y expansión de las ETN de los países en desarrollo, así como su nivel de especialización industrial "... dependerá en gran medida de sus ventajas y del proceso dinámico de la acumulación de capacidades y conocimiento que desarrollen a través de las mismas"⁵¹

Conclusiones

En los últimos años, muchos países en desarrollo han otorgado incentivos locales a las ETN's bajo la premisa de que "*...los niveles de crecimiento económico y de comercio internacional alcanzados en las últimas décadas están ligadas a una estrategia de mundialización de la producción de lo cual son responsables las empresas transnacionales*",⁵² además de que se tiene la idea de que la IED aporta no solamente tecnología y técnicas de administración para mejorar la calidad productiva, sino que también complementa los ahorros locales para el crecimiento económico.

La atracción de IED por parte de los países en desarrollo ha sido objeto de debate, ya que muchos se cuestionan si realmente el papel que desempeña una empresa extranjera en un territorio tiene el objetivo de impulsar el desarrollo interno –debido a la entrada de capital, la creación de empleos y la transferencia de tecnología- o es sólo un medio para la extracción y apropiación de recursos en beneficio de las

⁵¹ R. Taylor. *Op.Cit.* p.19.

⁵² Esther Barbé. *Relaciones Internacionales*, Tecnos, Madrid, 1995, p. 193.

transnacionales. De esta discusión se han originado dos enfoques de análisis: el transnacionalismo y el estructuralismo⁵³.

El transnacionalismo (entre cuyos seguidores se encuentran R. Keohane y J.Nye), analiza toda una pluralidad de actores internacionales además del Estado (organizaciones internacionales, ONG's, ETN), y se centra en la problemática de las relaciones entre éstos. Destacan el hecho de que las empresas han jugado un papel importante en la globalización debido a la creación de redes de interdependencia, acelerando el comercio internacional y, a su vez, dando lugar el proceso de concentración de capital en diferentes regiones (América del Norte, Europa occidental y Este de Asia).

El estructuralismo, enfoque que comenzó a desarrollarse principalmente en América Latina en los años 50 y 60 del siglo pasado, concentra su análisis en el estudio de las desigualdades en términos de desarrollo económico que se observan dentro del sistema capitalista mundial. De esta corriente se desprende la Teoría del Centro-Periferia de la CEPAL y la Teoría del Sistema Mundial Moderno⁵⁴. El estructuralismo, principalmente de este último enfoque, no ve en el capitalismo un factor de integración y cooperación, sino la causa de los problemas del subdesarrollo; asimismo, destacan el impacto negativo que las ETN pueden tener dentro de un país en desarrollo en términos económicos y políticos debido a que su nivel de poder es capaz de intervenir en las políticas económicas locales, responsabilizándolas de una dependencia hacia las mismas sin crear las condiciones de desarrollo interno.

La línea estructuralista de la teoría del Sistema Mundial Moderno critica, según Salas-Porras: *“Los mecanismos a través de los cuales las ETN extraen una*

⁵³ Tanto el transnacionalismo como el estructuralismo son enfoques teóricos que tratan de explicar los acontecimientos mundiales a partir de los cambios suscitados desde la década de los sesentas del siglo pasado (distensión político-militar, activismo de los países subdesarrollados en foros internacionales, inestabilidad del sistema económico, crecimiento de ONG's, etc.) Véase Esther Barbé. Op.Cit. p. 65.

⁵⁴ En la corriente cepalina se inscriben, entre varios más, Raúl Prebisch y Celso Furtado. Del Sistema Mundial Moderno, Immanuel Wallerstein y Samir Amin son algunos de sus máximos exponentes.

*proporción considerable del excedente que se genera en los países en desarrollo, reproducen y agravan la dependencia*⁵⁵, aprovechado los bajos costos de la mano de obra, sin introducir tecnología avanzada y sin otorgar beneficios al país receptor. Además, la interdependencia entre las economías ha traído como consecuencia el entrelazamiento de políticas económicas domésticas con las externas, y ello dificulta la elaboración de políticas autónomas que obliguen a las empresas a crear bases de desarrollo en los países huéspedes.

Los países en desarrollo son más propensos a modificar sus reglas jurídicas y económicas internas para atraer a las ETN debido a los atractivos beneficios que éstas ofrecen. Además, las actuales tendencias en el proceso de industrialización de los países desarrollados –fraccionamiento e internacionalización de la producción y los servicios-, han fomentado una división internacional del trabajo en donde la producción se encuentra compartida entre varios países vía maquiladoras,⁵⁶ cuyas operaciones tienen como fin bajar costos y aprovechar las ventajas competitivas del lugar donde se asienten.

Esther Barbé afirma que tanto los efectos positivos como negativos de las empresas transnacionales están vinculados; es decir, mientras que la apertura económica de un país en desarrollo se realiza, la mayoría de las veces pensando en atraer a las ETN para crear empleos, impulsar el desarrollo tecnológico, acumular capital para el desarrollo interno, entre otros, en realidad los efectos pueden ser contraproducentes o simplemente no generan el crecimiento esperado por el país. Esto se ilustra en el siguiente cuadro.

⁵⁵ Alejandra Salas-Porras. *Op.Cit.*, p.52.

⁵⁶ La Secretaría de Economía define *maquiladora* como una actividad productiva compartida por dos o más países, concentrándose en el ensamblaje, la transformación y/o reparación de componentes destinados a la exportación. Véase sección de Industria y Comercio, <http://www.economia.gob.mx>. Fecha de consulta: 6 de julio de 2005

Cuadro 3. Efectos de las empresas transnacionales

POSITIVOS	NEGATIVOS
<ul style="list-style-type: none"> • Aumento del volumen del comercio mundial. • Formación de capital añadido para activar el desarrollo. • Apoyo al libre comercio y desmonte de barreras comerciales • Favorecer el desarrollo tecnológico. • Transferir tecnología a países en desarrollo. • Reducir costos aprovechando el principio de las ventajas comparativas. • Generación de empleo. • Apoyo a la formación de trabajadores • Potenciar el crecimiento nacional y facilitar la modernización de los países en desarrollo. • Romper las barreras nacionales y acelerar la globalización de la economía y de las reglas que rigen el comercio internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Conseguir capital en los países receptores, en detrimento de la industria local, y exportar beneficios a los países de origen. • Exportar tecnología no adecuada a los países en vías de desarrollo. • Impedir el crecimiento de la industria local en los países en desarrollo, que depende de la tecnología de los países desarrollados. • Limitar los salarios de los trabajadores. • Erosionar culturas tradicionales, creando una cultura mundial dominada por el consumismo. • Aumentar la brecha entre ricos y pobres. • Desafiar la soberanía nacional y poner en peligro la autonomía del estado-nación. • Crear oligopolios que reducen la competencia y la libre empresa.

Fuente: C.W. Kegley y E.R. Wittkopf. *World Politics. Trend and Transformation*, St. Martin Press, Nueva York, 1993, pp.190-191, citado en Esther Barbé. *Op.Cit.* p.195.

Es importante recalcar que el papel de la industria maquiladora ha sido cuestionada dado que, por un lado, mientras se han establecido bajo la premisa de otorgar empleos y contribuir al crecimiento económico del país huésped, en la mayoría de los casos los hechos evidencian que las condiciones laborales en éstas no son favorables, el porcentaje de la integración de la empresa con el aparato productivo del país así como los salarios de los trabajadores tienden a ser bajos, deterioran el medio ambiente, no ha existido un desarrollo tecnológico de calidad que contribuya al desarrollo del país y más bien se extraen las utilidades hacia el país de origen de la empresa.

México ocupa el lugar número cincuenta a nivel mundial en captación de IED y el primero de América Latina.⁵⁷ No obstante, buena parte de lo que recibe es

⁵⁷ Fuente: UNCTAD

canalizado a la industria maquiladora. Ello ha implicado una falta de compromiso por parte de las empresas que se establecen en nuestro país para poder transferir la tecnología y los conocimientos de manera efectiva, ya que la mayoría de éstas se han aprovechado no sólo de la proximidad del país con Estados Unidos y América del Sur, sino también la mano de obra abundante y barata, además de la adquisición de materias primas a bajo costo.

Desafortunadamente, la reactivación y reestructuración económica y social en América Latina se ha pensado en términos prácticos y operativos de las políticas de inversiones de las ETN.⁵⁸ La vulnerabilidad de la economía y la falta de políticas de desarrollo interno hacen que las empresas extranjeras sean más fuertes que los Estados en donde se asientan, estableciendo sus propias reglas y condiciones de operatividad dentro del país, a lo que muchos ceden, incluyendo el nuestro. La visión neoliberal del FMI ha propugnado que con la flexibilización del mercado laboral se podrían crear más empleos. No obstante, éstos sólo han aumentado en la industria maquiladora, sin que haya avances en la generación de empleos que requieran a profesionistas, por lo que puede verse que ni con la presencia de las ETN's en un país puede generarse crecimiento y desarrollo económico efectivo en donde la población sea beneficiada. Los planteamientos del Sistema Mundial Moderno se reafirman en este entorno de dependencia, ya que el país ha aceptado las condiciones que le han impuesto los organismos financieros internacionales (FMI, BM) y ha tenido que abrir las puertas a las empresas para recibir inversión, dependiendo en gran medida del capital extranjero para continuar con el proceso del supuesto desarrollo interno.

En los últimos años se ha podido ver el alto grado de dependencia que tenemos con respecto a Estados Unidos. Es por eso que se ha planteado diversificar las relaciones comerciales con otros países, otorgándoles concesiones y mayores oportunidades para que establezcan sus empresas en México. Tomando en cuenta

⁵⁸Pablo González Casanova. "El Estado y la Política" en *América Latina Hoy*, Pablo González C. (coord.), Siglo XXI/Universidad de las Naciones Unidas, 3ª ed., México, 2000, p.69.

los beneficios en términos de costos y de ubicación geográfica, la empresa coreana Samsung ha aprovechado las condiciones en que se encuentra nuestro país para poder establecer sus plantas, sin el objetivo de contribuir al desarrollo, sino de abaratar sus costos de producción y de exportación hacia el mercado estadounidense y latinoamericano.

Finalmente, consideramos que son las propias políticas normativas enfocadas a la regulación de la IED y al desarrollo de infraestructura interna que implemente el país huésped, lo que determinará el grado de beneficios o perjuicios que ésta tenga en el país y su contribución al crecimiento y desarrollo económico y social interno.

Capítulo 2. Corea del Sur.

2.1 El desarrollo interno y la importancia de los *chaebol* en el proceso de crecimiento económico.

Entre los elementos más importantes que hay que tomar en cuenta para comprender el proceso de crecimiento interno de Corea, se encuentran los *chaebol*, ya que éstos contribuyeron al desarrollo de nuevas tecnologías y de productos capaces de penetrar y competir en un mercado internacional en donde la innovación tecnológica y el conocimiento científico-tecnológico han ido adquiriendo mayor peso, tanto para la posesión de ventajas competitivas como para las ganancias que éstos pueden generar. No hay una definición unívoca para el concepto de *chaebol*, pero generalmente se lo conoce como un *“grupo económico que consiste en grandes compañías y que pertenecen y son gestionadas por miembros de la familia del fundador, y abarcan una amplia variedad de actividades económicas, especialmente en los planos industriales y comerciales”*.⁵⁹

Describir puntualmente la organización y las características de estas empresas desborda los fines de esta investigación, pero a grandes rasgos, se caracterizan no sólo por su estructura y gestión familiar, sino también por tener una fuerte relación con el gobierno, poseer objetivos de expansión de mercado, estar financiado por créditos (o endeudamiento), poseer una fuerte diversificación hacia negocios relacionados y no relacionados y tener una gestión muy integrada y centralizada. El crecimiento de los *chaebol* ha sido reflejo del crecimiento de la economía interna, y cualquier cambio que se manifieste en la economía internacional implica reajustes no sólo en la política económica del país, sino también de las mismas empresas. De esto último deriva la importancia de observar de cerca la evolución de los *chaebol* y de su cada vez mayor empeño en la diversificación de sus productos y de su mercado, así como en la reconcentración de éstas después de la crisis.

⁵⁹ Hernán Gutiérrez B. *Corea en los 90: Las estrategias de las economías asiáticas industrializadas ante la globalización*. Revista de Estudios Regionales, vol. 34, n° 134, México, 2001, p.59.

Desde la década de los sesenta, Corea del Sur ha presentado un crecimiento y desarrollo económico y comercial sin precedentes que lo colocan dentro de los países cuyos indicadores de desarrollo (PIB, industrialización, alfabetización, etc) son elevados. Su exitoso desempeño ha sido objeto de estudio por parte de diferentes analistas, debatiéndose no sólo las estrategias que permitieron su progreso, sino también su posición como país en desarrollo. Desde nuestro punto de vista, este país asiático es una nación industrializada; no obstante, la serie de desequilibrios y su fragilidad económica, así como los descontentos sociales a raíz de la situación política y económica interna han sido determinantes para que aún no sea considerado como un país desarrollado.

De ser un país principalmente agrícola y quedar devastado tras la invasión japonesa, así como la división del país tras la guerra interna, pasó en una generación a ser una sociedad con un amplio desarrollo industrial, siendo calificado su modelo de desarrollo como “*milagroso*” por algunos estudiosos. No obstante, hay que aclarar que todo ello fue producto de una serie de reestructuraciones económicas, políticas y sociales de suma importancia que influyeron en la arquitectura industrial de ese país. De lo anterior resulta importante hacer una breve referencia al modelo de desarrollo económico e industrial que abrió la pauta para que Corea del Sur sea hoy uno de los países líderes del Sureste de Asia y también de los primeros países exportadores a nivel mundial.

2.1.1 El periodo de crecimiento

De acuerdo con Hernán Gutiérrez⁶⁰, las raíces del rápido desarrollo coreano se remontan a la invasión japonesa en esa región en 1904, al tratar de conquistar la Manchuria China, estableciendo en este lugar su base de suministro bélico y emprendiendo obras de infraestructura como carreteras, ferrovías y puertos como parte de una estrategia de apoyo a los centros de producción y a los frentes de guerra en China y Filipinas. En 1945, cuando logró su independencia de Japón, Corea se encontraba en una situación alarmante en cuanto a su organización

⁶⁰ Hernán Gutiérrez B. Op.Cit. p. 57.

interna, lo cual se agravó gradualmente debido a los conflictos ideológicos entre Estados Unidos y la ex Unión Soviética (URSS), quienes ocuparon el sur y el norte de la península respectivamente, por lo que se estableció una división entre ambas zonas en el paralelo 38.

Estados Unidos otorgó subsidios a Corea del Sur para coadyuvar al proceso industrial interno no sólo como parte de una estrategia para influir ideológica y económicamente en ella, sino también para contener el avance del bloque soviético en la región; sin embargo, los resultados no fueron los esperados para Corea ya que, aparte de la inestabilidad política interna, no contaban con el suficiente capital nacional ni con las bases industriales, materiales y humanas para lograr un avance, situación que se agravó con la guerra entre las dos coreas en 1950. Tras el fin de este conflicto en 1953, Syngman Rhee, el primer dirigente de Corea del Sur, inició una estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, pero mostrando un alto grado de dependencia hacia los subsidios provenientes de la potencia norteamericana, por lo que la economía nacional estaba controlada en gran medida por dicho país. El hecho de que Estados Unidos haya planificado la reforma agraria y además haya ejercido presión para su orientación económica hacia la exportación es un claro ejemplo de lo anterior.⁶¹

Tras el fin del gobierno de Rhee en 1960, con el golpe de Estado y el gobierno militar liderado por Park Chung Hee desde 1961, se iniciaron los planes quinquenales para fomentar un desarrollo en el que la participación directa del Estado sería fundamental. Dado que Corea era un país que carecía de recursos naturales abundantes, y ante la pequeñez de la infraestructura industrial y del mercado doméstico en el que se encontraba, se optó por impulsar a los *chaebol* como parte de un instrumento de la política gubernamental para el crecimiento interno y para la adquisición de recursos.

⁶¹ Choi Sanghee Jung. "México y Corea: dos modernizaciones". *Cuadernos Americanos*, n° 103, México, 2004, p. 79.

Así pues, podemos ver que entre los factores más importantes que en primera instancia van a coadyuvar al crecimiento y a la transformación estructural de la economía interna, encontramos, en primer lugar, la planificación de una industrialización que permitiera subsanar las carencias internas, enfocándose al principio en el sector manufacturero; en segundo lugar la decisión de seguir una economía orientada a las exportaciones; y en tercer lugar, a la atracción de capital extranjero en forma de ayuda para canalizar inversión hacia las industrias en crecimiento. Todo ello, junto con una serie de políticas económicas y un decidido impulso a la investigación y educación, condujeron de manera efectiva al desarrollo coreano.

Después de la liberación coreana del Japón, el país heredó un elevado número de propiedades y demás activos que habían pertenecido a los japoneses. Con la guerra de Corea, el gobierno de Rhee buscó reconstruir la infraestructura de cientos de fábricas que quedaron destruidas. Como se apuntó anteriormente, se facilitó la entrada de capital extranjero en forma de ayuda con el objetivo de iniciar el proceso de reconstrucción y cubrir las necesidades sociales básicas, así como de incentivar a la industria interna de manufacturas y bienes de consumo no duraderos. El proceso de industrialización por sustitución de importaciones y la acumulación del capital nacional se facilitó, por un lado, gracias a que los lazos de dependencia hacia Japón se aflojaron -a causa de la devastación de este último país al término de la II Guerra Mundial-⁶² y, por el otro lado, gracias a las acciones del Estado en cuanto a través de los Planes quinquenales y el apoyo ofrecido hacia la industria.

A partir de la creación de los planes quinquenales de Park, se inició un proceso de crecimiento y modernización nunca antes visto en Corea. La construcción de una base industrial doméstica sólida que coadyuvó al crecimiento de los *chaebol* pudo iniciarse a partir de la repartición de la ayuda externa hacia los diferentes sectores considerados estratégicos en ese momento, al tiempo que se permitía la IED en

⁶² Alejandra Salas Porras. “*Los grupos mexicanos y coreanos ante el desmantelamiento del Estado*”, FCPyS, México, 2006, p.13.

algunos sectores –entre los que ya destacaban los semiconductores y otros productos electrónicos- pero siempre de manera muy selectiva. Con la banca estatizada a partir del gobierno de Park, se dieron facilidades y tratos preferenciales al sector privado cada vez que solicitaban préstamos bancarios, los cuales fueron de vital importancia junto con la adquisición de licencias de importación de tecnología⁶³.

A través del apoyo e intervención en los *chaebol*, el país podría abastecerse de productos básicos e impulsaría la industria ligera intensiva en mano de obra barata, siendo principalmente el calzado y los textiles los productos básicos de exportación -dirigidos hacia Estados Unidos y Japón. Así, el modelo de industrialización por sustitución de importaciones se combinó con estrategias de producción orientadas al exterior. Así pues, como el gobierno necesitaba crecimiento económico para estabilizar al país -y para legitimar al régimen militar y autoritario que se había entronizado-, y a su vez las empresas necesitaban de financiamiento para desempeñar sus funciones, se da un contrato por medio del cual ambas partes buscarían adquirir y maximizar sus beneficios.

Con un Estado autoritario, intervencionista y proteccionista, el gobierno comenzó a tener injerencia en el desempeño tanto de los *chaebol* como del mercado, fortaleciendo su relación con el sector empresarial nacional y con los bancos –que eran de su propiedad-, otorgando estos últimos facilidades de financiamiento a las empresas que así lo requerían para promover su industria. A través de ciertas medidas - incentivos, penalizaciones, castigos y, en algunos casos acciones abiertamente coercitivas-, el Estado coreano pudo contener al capital y dirigir su actividad económica, llegando a arrestar y encarcelar a políticos y propietarios corruptos de los grandes *chaebol* culpables de corrupción y de enriquecimiento ilícito.⁶⁴

⁶³ Joung Whang. “Government Direction of the Korean economy” en *A dragon’s progress*, Gerald E. Caiden y Bon Woong Kim (coordinadores), Kumarian Press, USA, p.86.

⁶⁴ Alejandra Salas Porras. “*Los grupos mexicanos y coreanos...*” *Op.Cit.*, p.16

El gobierno proveía financiamiento barato, subsidios y otros incentivos a la exportación, incluyendo una variedad de exenciones de impuestos, descuentos a las tasas de importación destinadas a la reexportación y facilidades de financiamiento para las nuevas compañías con miras exportadoras. Es evidente que en Corea el rol del gobierno fue sumamente relevante, creando una fuerte y centralizada burocracia que le permitía tener un mejor control de las actividades del sector privado.

Las reformas agrarias también jugaron un papel muy importante en el crecimiento económico, ya que los arrendatarios se convirtieron en propietarios de la tierra, y favorecieron el rápido crecimiento de la producción primaria, constituyendo una gran fuente de capital, empleos y suministro de alimentos a bajo precio. Asimismo, se otorgó un gran apoyo a la educación para preparar una mano de obra calificada, educada y capacitada capaz de atender los nuevos procesos industriales. Considerada como una virtud por el confucionismo –filosofía predominante en Corea-, la educación es valorada como un importante recurso que hace posible el crecimiento y la movilidad de un país. De 1945 a 1960, el número de estudiantes aumentó considerablemente: de un total de 8 000 alumnos, pasaron a sumar más de 100 000.⁶⁵ Gracias al alto nivel de instrucción educativa que desarrollaría posteriormente, y a la creación de centros de investigación y Universidades, Corea asimiló con mayor facilidad los conocimientos científicos y tecnológicos extranjeros, que copiaba de los productos de origen principalmente japonés.

Durante la década de los sesenta, se realizaron diferentes reajustes económicos: en 1964 el gobierno devaluó la moneda nacional en casi 100% e introdujo un tipo de cambio flotante para eliminar las barreras que se opusieran al sector exportador. También se dio la consolidación de la industria basada en economías de escala y un gran incentivo a la exportación de productos intensivos en mano de obra barata. Las decisiones gubernamentales en torno al otorgamiento de licencias de

⁶⁵ Joseph Manuel Brañas i Espiñeira. “Presente y perspectivas de los chaebol” en *Corea frente a los desafíos del siglo XXI*, Alfonso Ojeda et. al (coordinadores), Centro Español de Investigaciones Coreanas, España, 2000, p. 134

importación de bienes que eran necesarios para la producción de bienes de exportación fueron planeadas de manera tal que se destinaran a los sectores clave de cada momento. El proceso de modernización se hizo evidente a partir de 1962, ya que de ahí hasta 1971, la tasa de crecimiento económico ascendió a un 8.8% en promedio anual,⁶⁶ siendo el ambiente económico global favorable para la promoción de las exportaciones coreanas durante esos años, ya que predominaban bajas tasas de inflación y existía un fuerte apoyo al libre comercio que hizo crecer el volumen del comercio a nivel mundial.

2.1.2 Consolidación, expansión y madurez de los chaebol. (1961-1997)

Según Myung Hun Kang,⁶⁷ el *periodo de expansión* de las empresas coreanas se da a partir de los años setenta. Con el *shock* petrolero y los cambios en la economía mundial a principios de esa década -como la caída del sistema Bretton Woods-, Corea replanteó su modelo de crecimiento industrial al sentir los efectos de una menor demanda de sus exportaciones a nivel internacional, principalmente de Estados Unidos. Con el fin de seguir creciendo, diversificó su producción hacia la industria pesada, la construcción naval, la siderurgia y la petroquímica, mismos que se convirtieron en el eje central de la política gubernamental, tratando de capturar a la vez capital y tecnología, pero sin abrir la economía a empresas extranjeras.

El gobierno apoyó proyectos de gran escala, ayudando a su planeación junto con el sector privado por medio de los subsidios financieros y políticas de crédito, de impuestos, de comercio y de tipos de cambio a favor de estos sectores, por lo que los *chaebol* aumentaron sus capacidades productivas y su poder económico. En este periodo, las compañías adquirieron ventajas competitivas y se reorganizaron aquellas que estaban mal administradas. Así pues, de productos intensivos en mano de obra barata, se pasa a aquellas más intensivas en capital y con una mano de obra mejor calificada a través de estrategias de apoyo económico selectiva, que exigían el aumento de los salarios conforme iba creciendo la economía.

⁶⁶ Eugenio López Arteaga. *El milagro del río Han*, Ed.Iberoamérica, México, 1990, p. 59.

⁶⁷ Myung Hun Kang. *The Korean Business Conglomerate*, University of California, Berkeley, USA, 1996, p.13.

Cabe destacar que partir de la crisis del petróleo de 1973, la economía mundial se caracterizó por el auge del proteccionismo, el estancamiento económico y la pérdida de la competitividad internacional, mismos que repercutieron en el crecimiento de la economía coreana. Los principales efectos fueron el desequilibrio en la Balanza de Pagos, la apreciación del won y aumento en los costos laborales, así como la desaceleración de las exportaciones de este país. Para contrarrestar dichos efectos, a finales de los años setenta la política industrial coreana se enfocó con más ahínco a la captura de capitales y de tecnología extranjera destinada a los procesos productivos intensivos en capital. *“Al mismo tiempo, gestó una de las políticas más articuladas del mundo en desarrollo, en materia de I&D, repatriando masivamente a los técnicos coreanos de primer nivel, becando a numerosos contingentes de estudiantes de ingeniería en las mejores universidades estadounidenses y europeas y creando centros de desarrollo e innovación tecnológicas.”*⁶⁸

Ya desde mediados de la década de los setenta, los coreanos comenzaron a reconocer la importancia del conocimiento tecnológico⁶⁹ dentro de su estrategia de desarrollo, de ahí que el gobierno se empeñara en sentar las bases para una sólida estructura industrial a través de la creación de zonas libres de procesamiento de exportaciones, así como del fortalecimiento de su relación con el sector empresarial nacional a través de los bancos, que otorgaban financiamiento barato a las empresas que se ubicaran en las áreas prioritarias de los planes del gobierno. Cabe señalar que el énfasis por parte del gobierno de financiar las inversiones necesarias para el crecimiento de las empresas con recursos internos, dio pie a políticas restrictivas hacia la IED, permitiendo sólo la entrada de capital foráneo de manera complementaria y selectiva, especialmente cuando éste iba acompañado de patentes, firmas y licencias en sectores estratégicos -es decir, con potencial de

⁶⁸ Hernán Gutiérrez B. Op.Cit, p.62

⁶⁹ Un ejemplo de la importancia que se le atribuía a la ciencia y la tecnología fue la creación del Plan de Ocho Años de Desarrollo de la industria Electrónica de 1974, el cual tenía como principales objetivos la creación de institutos de investigación públicos y privados, elevar la preparación de alto conocimiento en electrónica y el fomento de la importación tecnológica por medio de licencias y asesores, mas no a través de IED. Véase Robert Wade. *Op.Cit.*, p. 409.

crecimiento y exportación-, y siempre y cuando las firmas extranjeras estuvieran dispuestas a transferir sus conocimientos tecnológicos.

Desde entonces se inicia el impulso de una economía basada en el conocimiento que estimulaba a sus organismos y a la población a adquirir, crear y usar las nuevas tecnologías para adaptarlas a las necesidades locales. De esta forma, la posesión de activos tangibles e intangibles se fue incrementando, y con ello la competitividad de sus exportaciones. En este periodo, las bases de industrialización fueron favorecidas por el incremento de las facilidades de inversión, la expansión de las exportaciones y la modernización de la infraestructura. No obstante, como explica Hyung-koo Lee,⁷⁰ dado que el gobierno sólo escogió industrias estratégicas para su desarrollo, las ineficiencias en el sector financiero fueron enormes: por un lado, la agricultura y la pesca declinaron, mientras que, por otro, los rápidos incrementos de los préstamos bancarios aceleraron la inflación y además distorsionaron los precios. Con el objetivo de solucionar estos problemas e impulsar el crecimiento, a finales de los setenta se implementó una política de estabilización económica enfocada al control de la inflación, a aliviar el déficit de la balanza de pagos y a incentivar el fortalecimiento industrial. A lo largo de la década de los setenta, la economía coreana mantuvo su crecimiento de 7.7% promedio anual.⁷¹

Es importante mencionar que el Estado coreano ha gozado de autonomía y de autoridad para llevar a cabo políticas industriales de acuerdo a las metas de desarrollo propuestas, variando su nivel de intervención en la promoción, protección y regulación de las empresas con el paso del tiempo, según las necesidades de industrialización interna. La flexibilidad para cambiar las políticas va acorde al desempeño y los resultados que muestren ciertos sectores industriales. Por ejemplo, a principios de los años sesenta, se planeó desarrollar la industria local ensambladora de automóviles; no obstante, esto resultó extremadamente caro en términos de divisas y el proyecto fue abandonado.

⁷⁰ Hyung-koo Lee. *The Korean Economy*, New York Press, USA, 1996, p. 20.

⁷¹ Hyung-koo Lee. Op. Cit., p.21

Las políticas de protección se llevaron a cabo de manera selectiva para favorecer en diferentes momentos del crecimiento económico a ciertos sectores considerados estratégicos por el Estado. Éste otorgó una serie de incentivos de manera condicionada, es decir, siempre y cuando contribuyeran al crecimiento del país, lo que le permitió regular y monitorear el nivel de desempeño que las industrias conseguían, para después, una vez que adquirían fortaleza, bajar el apoyo y enfocarse a otros sectores. Un ejemplo de lo anterior es que, ante el poderío que adquirió la industria electro-electrónica a finales de los setenta, el Estado dejó de considerarla como una prioridad en sus programas de desarrollo, pero sin que ello significara descuidarla por completo.

Mientras la economía iba creciendo y el sector privado adquiría un papel más importante, el gobierno fue liberando cada vez más el mercado para lograr una mayor competitividad de las industrias, por lo que en 1981 promulga el Acta de Comercio Limpio que elimina prácticas y regulaciones que restringen la competencia externa, centrándose en mayor medida en la absorción de alta tecnología. De acuerdo con Choi Sanghee: *“Esta transformación del modelo económico era indispensable tomando en cuenta que el país comenzó a mostrar ineficiencias por la crisis mundial del petróleo y la falta de recursos necesarios para desarrollar las industrias pesadas y químicas desde finales de los años setenta”*.⁷² También se promueve con mayor ahínco la educación científica y técnica, lo que contribuye al aumento de una mano de obra capacitada y mejor preparada para el manejo de tecnología de alto nivel.

Es en la década de los ochenta cuando los *chaebol* entran en una *etapa de madurez* caracterizada no sólo por el poderío económico sino también político. Dado que se estaban presentando problemas estructurales de corte macroeconómico y social, que afectaban la estabilidad interna, el gobierno decidió dar mayor autonomía a las grandes compañías, prestando más atención a las pequeñas y medianas empresas. Además, se redoblaron los esfuerzos para

⁷² Choi Sanghee Jung. Op.Cit., p. 89.

impulsar a las industrias de alto riesgo pero con alto valor añadido como la electrónica y aquellas que implicaban elevados conocimientos tecnológicos, todo ello con la finalidad de aumentar los estándares de calidad y de competitividad, así como de innovación de productos. Con la liberalización comercial, los *chaebol* adquirieron mayor autonomía y una creciente necesidad de penetrar en otros mercados para maximizar y bajar costos de producción, por lo que empiezan a dirigir sus plantas no sólo a la región del sureste asiático y medio oriente, sino también a algunos países americanos.

Ante los profundos cambios económicos mundiales y la intensificación de los procesos de globalización, Corea del Sur inició, en los noventa, una acelerada liberalización financiera. Las compañías coreanas empezaron a trasladar varios segmentos de sus manufacturas a países con costos más bajos, penetrando nuevos mercados para aumentar su competitividad tanto en calidad como en precios. En la década de los noventa, la liberalización comercial y financiera se dio de manera rápida, lo que alentó la sobreinversión del sector privado en ciertas industrias y un gran endeudamiento de los *chaebol* que condujo a la crisis de 1997, a la devaluación de su moneda y a la solicitud de préstamos al FMI. Bajo el mandato de Kim Dae Jung, hubo una desregulación masiva que orilló al gobierno a disminuir su intervención en un 50% en las industrias, a reducir también las barreras comerciales y liberalizar la inversión extranjera para atraer a los capitales.⁷³ Igualmente dentro de los *chaebol* hubo cambios importantes, haciéndose evidente el peso que estos consorcios tienen en el desarrollo económico del país, aunque la crisis de 1997, sus consecuencias y las reformas de los *chaebol* serán retomados más adelante.

⁷³ David Hundt. "A legitimate paradox: Neo-liberal Reform and the Return of the State in Korea" en *The Journal of Development Studies*, editado por Kevin Hewinson y Richard Robison, vol.41, n°2, Febrero 2005, p. 245.

2.1.2.1 Importancia del conocimiento y los avances tecnológicos en el desarrollo coreano.

Durante su proceso de crecimiento, los *chaebol* han atravesado por diferentes cambios basados tanto en la demanda del mercado, como en la intervención del Estado, lo que genera poco a poco ventajas competitivas determinantes para su expansión. Uno de los elementos que puede ser visto como esencial para el desarrollo de estas ventajas frente a la escasez de recursos naturales fueron las políticas de impulso a la educación y la preparación efectiva de un mayor número de ingenieros y científicos educados en el extranjero. El impulso de la formación de capital humano ha sido uno de los pilares para el progreso de la industria y la ciencia en dicho país, ya que les permitió asimilar con facilidad la tecnología, para después crear sus propios proyectos de innovación tecnológica. Gracias a un contrato de maximización de objetivos entre los *chaebol* y el gobierno, las empresas fueron protegidas y financiadas para que ellas mismas se ocuparan del desarrollo de sus procesos tecnológicos y de su marketing, antes que relegar dichas funciones a las empresas extranjeras.⁷⁴

El progreso técnico refleja el estado de desarrollo de un país. En el caso de Corea del Sur, la tecnología ha sido un factor decisivo en el crecimiento económico interno. Desde mediados de los años sesenta, varias empresas norteamericanas llegaron al país con la finalidad de ensamblar allí sus productos –principalmente de chips- aprovechando la mano de obra barata. Siguieron los japoneses y la creación de *joint ventures* entre empresas coreanas y japonesas -como por ejemplo Samsung-Sanyo o Toshiba & Goldstar –Alps Electronics- que transfirieron parte del *know-how* al país y aumentaron las exportaciones en electrónicos de 17% de la producción industrial total en 1965 a 74% en 1973.⁷⁵

Con ello, Corea del Sur consiguió impulsar las nuevas industrias profundizando sus capacidades productivas con base en las transferencias informales, es decir, con el

⁷⁴ Bon Hoo Koo. *Social factors in the industrialization of Korea*, International Center for economic Growth, USA, 1992, p.13.

⁷⁵ Michael Hobday. *Innovation in East Asia*, Edward Elgar P., Gran Bretaña, 1995, p. 58.

aprendizaje y la imitación⁷⁶. Al penetrar al mercado extranjero, como por ejemplo el estadounidense, lo hizo primero como abastecedor de ciertos productos que las empresas requerían, ofreciendo bajos costos de producción basados principalmente en la mano de obra barata. Ello atrajo la atención de compradores y firmas manufactureras de mercados occidentales para el ensamblaje y la creación de productos finales.

De acuerdo a la teoría del ciclo de vida del producto, estas empresas tardías aparecieron en escena cuando el producto innovador extranjero hubo llegado a su madurez y estandarización, y en ese punto las empresas comenzaron a asimilar la tecnología y a copiarla, sólo que enfocándose en la minimización de costos como prioridad de una estrategia competitiva. Para alcanzar su elevado nivel de desarrollo fue necesario construir las capacidades básicas de producción durante el periodo centrado en la manufactura, adquirir posteriormente otras capacidades productivas así como mayor control sobre la calidad y la rapidez de la producción, asegurar poco a poco la internalización de los procesos tecnológicos y, por último, una vez que adquirieron un elevado nivel de tecnología así como de formación de recursos humanos y herramientas organizacionales, crear sus propias innovaciones.

Además de las políticas favorables que el gobierno implementó para beneficiar a las empresas –tipos de cambio seguros, baja inflación, bajas tasas de interés real y fuerte ahorro interno-, también influyó en el trayecto del desarrollo tecnológico de muchas industrias clave y apoyó fuertemente varias industrias, entre las cuales se

⁷⁶ Otro gran elemento importante para el desarrollo y la investigación fue la creación del Instituto Coreano de Tecnología Electrónica (KIET, por sus siglas en inglés) en 1976, cuya función era planificar y coordinar el desarrollo de semiconductores en el país, importar, copiar y difundir la tecnología extranjera, así como también dar asesoría a las empresas coreanas, realizar investigación de mercados y seguir al tanto de los avances tecnológicos extranjeros. Esto último fue posible gracias a la oficina de enlace del KIET con el centro de la industria norteamericana de semiconductores, es decir, el Silicon Valley, lo que le ayudó a obtener licencias de equipo y tecnología, establecer contactos con empresas norteamericanas de semiconductores y crear una red de investigadores coreanos que trabajaban en las fábricas de semiconductores norteamericanas. También organizó programas de preparación de empresas coreanas y administró programas para que ingenieros y científicos se prepararan en institutos extranjeros de investigación. Véase Robert Wade, Op.Cit., p.410

encuentra la electrónica y la de partes y componentes automovilísticos, surgiendo así empresas domésticas conglomeradas como Hyundai Motor Co., Daewoo y Kia: *“Hacia la década de los ochenta, el Hyundai Excel se convirtió en el auto importado de más venta en la historia de Estados Unidos. De este modo, las firmas japonesas y estadounidenses empezaron a establecer asociaciones estratégicas (joint ventures) con las empresas coreanas.”*⁷⁷

De manera general, según Bon Hoo Koo⁷⁸, fueron cinco los factores que permitieron el desarrollo de las ventajas competitivas de los *chaebol*:

- 1) *Un ambiente competitivo.* La búsqueda de aumentar las exportaciones y entrar en mercados extranjeros jugó un papel importante en la estrategia de las firmas para aumentar su competitividad doméstica y eficiencia, ya que sólo las mejores lograrían penetrar con éxito en el exterior.
- 2) *El bajo costo de mano de obra* que predominó durante los años sesenta y setenta en la producción de bienes de exportación.
- 3) *Programas de capacitación* que aplicaban las compañías para que los trabajadores estuvieran mejor preparados y entrenados para el trabajo. A fin de una mayor efectividad del desempeño de los mismos, se les otorgaba incentivos, a lo que los trabajadores respondían con lealtad y eficiencia.
- 4) *Una organización centralizada* en el sistema de decisiones y solución de problemas que les permitió adquirir con más facilidad el *know-how* desde el exterior e imitar más que innovar; cabe mencionar que en los ochenta se da una mayor flexibilidad de la organización ante los rápidos cambios del mercado.
- 5) *Apoyo del gobierno en investigación y desarrollo* para el crecimiento interno, creando las instituciones y los programas adecuados en pro de la industrialización y el conocimiento.

⁷⁷ Choi Sanghee Jung. Op.Cit., p. 88.

⁷⁸ Bon Hoo Koo. Op.Cit., p.14-15.

A lo que podríamos agregar otro punto: el desarrollo de la capacidad de diversificación de la producción como parte de la estrategia para permanecer en el mercado, ya que en caso contrario, el producto puede ser remplazado por una nueva tecnología que puede desplazarlos del mercado. Esta característica es de suma importancia, ya que si el crecimiento de la línea original de producto de alguna empresa se detiene, pueden movilizar rápidamente sus capacidades de producción hacia otros campos.

A la par de estos avances tecnológicos, es importante destacar que desde principios de la década de los ochenta se manifestaron en el país problemas estructurales de orden económico y social que trajeron cambios internos en materia política. En 1987 se dio fin a la dictadura militar mediante las reformas a la constitución y llamando a elecciones presidenciales directas. Así pues, bajo el nuevo gobierno de Roh Tae-Woo, Corea avanzó de manera gradual hacia la democratización, lo que le valió que las nuevas autoridades económicas, -presionadas en gran parte por Estados Unidos- aplicaran políticas monetarias contraccionistas y liberalizadoras, así como una relativa reducción de su intervención y protección hacia las empresas.

Como mencionamos anteriormente, esta rápida apertura comercial y financiera fue una de las principales razones por la cual el sector privado sobreinvierte en algunas industrias y provocó un gran endeudamiento, por lo que se generó una crisis económica en 1997, tal y como veremos a continuación.

2.2 La crisis económica de 1997 y su efecto en los *chaebol*.

La crisis financiera que se propagó en la región asiática fue objeto de un amplio debate en torno a su origen y al papel que jugaron las instituciones financieras multilaterales –principalmente el FMI- por las acciones emprendidas después de la crisis. Corea del Sur fue uno de los países más afectados a nivel económico y financiero por dicho fenómeno, ya que no sólo el desempeño de su economía interna –la cual había crecido de manera vertiginosa en los últimos años- se vio afectada, sino también las corporaciones, lo que dio pauta a una serie de

reestructuraciones internas que influirían en su desempeño industrial y en su proyección al exterior como empresas transnacionales preocupadas por no dejar de lado la competitividad en un momento de caos interno.

2.2.1 Causas de la crisis coreana

Las causas de la crisis coreana son múltiples, aunque el debate contrapone el sobre-endeudamiento de los *chaebol* y a la apresurada apertura de capitales. Desde los años ochenta, Corea había quitado barreras proteccionistas de manera cuidadosa y sistemática para permitir la entrada de inversión extranjera en ciertos sectores, teniendo el Estado un alto control del mercado interno. No obstante, al suscribirse como miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en 1996, el FMI –encabezado por Estados Unidos- presionó al país para que se introdujeran varias reformas internas, entre las cuales está la liberalización de los mercados comerciales y financieros, así como la eliminación de la Oficina de Planeación Económica, institución que se encargaba de la política económica y las estrategias de desarrollo. Ahora bien, hay que tomar en cuenta que *“la desregulación financiera exigida por la OCDE, para liberar la tasa de interés y ampliar los límites de fluctuación de la bolsa, las medidas liberalizadoras de entrada y salida de capitales para no residentes, era una situación poco propicia para un mercado poco organizado y con mecanismos de funcionamiento muy diferentes”*⁷⁹

Tanto Joseph E. Stiglitz⁸⁰ como Robert Wade⁸¹ coinciden en que la rápida liberalización financiera y de los mercados de capitales fue una de las causas más importantes de la crisis, aunado a un desempeño errático de la política económica del país. El efecto inmediato de la liberalización fue una enorme afluencia de capital extranjero, fundamentalmente de corto plazo, en forma de préstamos y de inversión

⁷⁹ Joseph Manuel Brañas i Espiñeira.. *Op.Cit.*, p.139

⁸⁰ Joseph Stiglitz. *El malestar en la Globalización*, Taurus, Argentina, 2002, p113.

⁸¹ Véase Clara García Fernández Muro e Ilaana Olivie Adasoro. *Pánico financiero y deficiencias estructurales en la crisis de Asia oriental*, <http://www.ucm.es/info/eid/pb/GarOliv99.pdf> (consulta del 14 de julio de 2006)

de cartera que, sin una coordinación efectiva por parte del gobierno, incentivó un elevado endeudamiento del sector privado.

El endeudamiento bancario externo ha sido uno de los principales medios de financiamiento de los *chaebol*; sin embargo, la asignación de créditos a las corporaciones sin contar con los criterios selectivos para otorgar dichos préstamos y la canalización de créditos a la banca nacional de manera sumamente irresponsable por parte de la banca privada internacional, afectaron gravemente a la economía. El Estado, sin contar con las estructuras financieras adecuadas, abandonó la coordinación de inversiones y eliminó las barreras que limitaban la contratación de préstamos bancarios del exterior, apareciendo también instituciones de crédito que no se sujetaban a la supervisión estatal. Todo ello como resultado de la rápida apertura económica del país.

Por su parte, Paul Krugman⁸² hace hincapié en que la política económica e industrial caracterizada por favoritismos personales y políticos dentro del sector empresarial coreano, favoreció la inversión excesiva en proyectos poco rentables financiados con capitales que entraban al país a corto plazo, generándose altos déficit en la cuenta corriente y sobre-endeudamiento. Aunado a ello, se encuentra la poca transparencia del desempeño financiero de las empresas y de los bancos, así como la existencia de garantías cruzadas o el intercambio de acciones entre inversionistas relacionados por vínculos familiares, comerciales y políticos, por lo que desde este punto de vista la crisis se le atribuye principalmente a las malas prácticas de los *chaebol*. No obstante, como lo explica Joseph Manuel Brañas,⁸³ estos factores no pueden considerarse seriamente como los causantes de la crisis, ya que históricamente han formado parte de la estructura de los conglomerados.

Si bien es cierto que el gobierno permitió el sobre-endeudamiento de las empresas, esto se debió a que buscaba asumir riesgos de inversiones muy prometedoras en

⁸² Idem

⁸³ Joseph Manuel Brañas i Espiñeira.. *Op.Cit.*, p.141

industrias estratégicas que requerían de alto nivel agregado. Con ese fin, las empresas coreanas se endeudaron a largo plazo en un contexto en donde la liberalización financiera facilitaba y abarataba el acceso al crédito externo. Al confiar en las ganancias que crearon las exportaciones de la industria electrónica, petroquímica y automotriz, el sector privado coreano realizó una sobreinversión para generar mayor producción en estos sectores. No obstante, se dio una caída en los precios internacionales de los principales productos de exportación del país (por ejemplo los DRAM de 16MB, uno de los productos más importantes de exportación coreana, cayeron de 150 dólares por unidad en 1993, a cerca de 10 dólares en 1996) justo cuando prevalecía un aumento en los costos laborales, lo que condujo a un derrumbe de la rentabilidad de la producción⁸⁴.

La excesiva diversificación de las actividades productivas causadas por la sobreinversión y la fuerte concentración de la producción nacional en pocos conglomerados provocaron una mayor vulnerabilidad del sector financiero, dado que la falta de liquidez o solvencia de un solo prestatario ponía en riesgo la supervivencia de todo un conglomerado, incluyendo sus entidades financieras. La gran vulnerabilidad financiera y el ambiente de crisis llevó a una serie de quiebras que, incluyendo a grandes y pequeñas empresas, llegaron a sumar más de 22 000 en 1998⁸⁵ así como masiva de capitales, crisis de liquidez, caída del PIB y una caída generalizada del nivel de la vida en el país. Fue así como el presidente en turno Kim Dae Jung inició las políticas de ajuste económico, financiero y empresarial bajo la supervisión del FMI, ya que se recurrió a esta institución como principal respaldo económico para salir de la crisis.

Ajit Singh asegura que la crisis se debió fundamentalmente a la desregulación y a la liberalización, en virtud de los cuales los gobiernos renunciaron al control del sector

⁸⁴ El alza de los costos laborales se intensificó a partir de 1988, con la entrada de la economía del país en una etapa de crecimiento intensiva en capital y tecnología. Así, con una gran movilización de los trabajadores, se determina que de 1988 a 1995 la jornada laboral disminuyera de 54 a 44 horas semanales y el salario real pagado en la industria manufacturera se elevara 58% en won y 100% en dólares. Véase Alejandro Dabat et.al., "Revaluación de la crisis asiática: espacio, ciclo y patrón de desarrollo regional" en *Revista Bancomext*, vol.51, n°11, México, Noviembre 2001, p.966

⁸⁵ Joseph Manuel Brañas i Espiñeira. Op.Cit., p. 142.

financiero y a las actividades de inversión de las empresas privadas⁸⁶. Tal proceso condujo a una mala asignación de la inversión (como por ejemplo hacia el sector inmobiliario) así como a la sobreinversión, dando como resultado la fragilidad económica interna.

Así pues, las primeras medidas tomadas se enfocaron a la implementación de políticas fiscales y monetarias para reducir la inflación y el déficit presupuestal. Asimismo, con un gobierno recientemente democratizado, se debían reorganizar las operaciones del Estado, transferir algunas funciones de ciertos ministerios hacia otros y disminuir el aparato público, ya que se argumentaba que entorpecía y alargaba las operaciones de corte administrativo. Las reformas también se dirigieron a los *chaebol* para que bajaran su nivel de endeudamiento (cuya tasa media era de 519% para las primeras 30 corporaciones a finales de 1997)⁸⁷ ya que a causa de sus elevadas deudas se llegó a considerar a éstos como los principales agentes detonadores de la crisis.

2.2.2 Las reformas de los Chaebol

Antes del estallido de la crisis, los *chaebol* habían aumentado considerablemente su influencia política y económica, al tiempo que se reducía el poder del Estado en la economía nacional. Es por eso que, además de responsabilizar a las corporaciones como las causantes de la crisis, la élite política más estrechamente vinculada con el gobierno de Kim Dae Jung vio una oportunidad de reforzar su estada al probar capacidad para promover el proceso de reestructuración industrial y económica requerida en un momento de caos interno. Siguiendo los mandatos del FMI, el gobierno reforzó las políticas de corte neoliberal y se comprometió a alentar los mecanismos de mercado a través de la reducción gubernamental en la economía, así como a permitir la entrada de firmas e inversionistas extranjeros en el país, incluyendo fusiones y adquisiciones entre empresas extranjeras y coreanas.

⁸⁶ Ajit Singh. "Asian capitalism' and the financial crisis", en *Global Instability. The political economy of world economic governance*, Jonathan Michie y John Grieve Smith, Routledge, Gran Bretaña, 1999, p.18

⁸⁷ Joseph Manuel Brañas i Espiñeira. *Op.Cit.* p.143

Las directrices de apertura y reestructuración impuestas al país obligaron al gobierno a ejercer presión sobre las empresas para que éstas se comprometieran principalmente a:

- Mejorar la transparencia de su dirección gerencial;
- Eliminar las garantías cruzadas de pago entre empresas del mismo grupo;
- Bajar su endeudamiento a menos de 200%;
- Concentrar la producción en determinadas industrias;
- Aumentar la responsabilidad de los accionistas mayoritarios.⁸⁸

Además, con el fin de evitar otra crisis y reestructurar la dinámica económica y productiva que habían tenido los *chaebol*, en septiembre de 1998 se dio a conocer un acuerdo (mejor conocido como *BIG DEAL*) entre el gobierno y las 5 corporaciones más importantes del país- Hyundai, Daewoo, Samsung, LG y Sunngyong- el cual consistía básicamente en la creación de *swaps*⁸⁹ y de reforzar los compromisos anteriormente planteados para la obtención de mayor competitividad global.

La reestructuración también iba dirigida a la creación de acuerdos y de fusiones entre empresas tanto para rescatar a algunas de la quiebra, como para racionalizar la producción de forma tal que no se repitiera el fenómeno de sobreproducción que imperó antes de la crisis. Algunos *chaebol* se dividieron en varias empresas independientes y redujeron el número de sectores en el que participaban. Por poner un ejemplo: *Daewoo tuvo que dejar la electrónica y las telecomunicaciones quedándose con la producción de automóviles, industria pesada, finanzas y servicios. De seis fabricantes de automóviles sólo quedaron dos. Daewoo absorbería Sangyong y filial de Samsung, Hyundai a Kia. De cuatro fabricantes*

⁸⁸ Oficina Económica y Comercial de España en Seúl. *Guía País Corea del Sur*, www.mcx.es/polco/paises/GuiaPais/CoreaSur.pdf Consultado el 14 de mayo de 2006

⁸⁹ Un *swap* es un contrato por el cual dos partes se comprometen a intercambiar deuda por capital. Es utilizado para reducir el costo y el riesgo de financiación de una empresa o para superar las barreras de los mercados financieros. Fuente: www.elprisma.com/apuntes/curso.asp?id=3604

electrónicos sólo quedarían 2, Samsung absorbe Daewoo y Hyundai a LG semiconductores.”⁹⁰

Ante los desafíos de la reestructuración post crisis, los *chaebol* se fijan diferentes estrategias para sobrepasar algunos problemas característicos de las corporaciones –es decir, la competitividad, la debilidad de su estructura financiera, el fuerte paternalismo y la gran concentración en la toma de decisiones- de manera tal que han buscado expandir más rápidamente su operación hacia los mercados extranjeros, ubicando sus manufacturas en países cuyos costos en infraestructura y mano de obra sean más baratos que en el país, además de la cercanía estratégica que tengan dichos países con otros mercados. Por otra parte, la venta de activos y acciones se ha elevado y se han tomado medidas que obligan a los *chaebol* a presentar balances financieros en donde incluyan a las empresas subsidiarias. Asimismo, se ha incrementado el poder de los accionistas minoritarios en la toma de decisiones y se han establecido también comités de auditoría para promover un control más eficaz de las operaciones internas.

La reestructuración empresarial a partir de la crisis, constituyó por un lado un factor de reorganización de la producción, innovación y difusión de la tecnología. Hernán Gutiérrez menciona que: *“La crisis económica de 1997-98, (...) aceleró la apertura de la economía coreana al libre de flujo de capitales y acentuó la especialización en el comercio de productos industriales desarrollados con tecnología generada por los propios centros coreanos de investigación y desarrollo o captada del extranjero directamente, o indirectamente mediante alianzas estratégicas.”⁹¹*

Asimismo, la crisis también fue el parte aguas para que se diera un mayor número de fusiones y de que cierto porcentaje de activos de los *chaebol* se pusieran a la venta, siendo adquiridas por ETN's extranjeras. La participación del capital coreano se redujo en muchas industrias, mientras que en la automotriz pierde todo el control

⁹⁰ Joseph Manuel Brañas i Espiñeira. Op.Cit., p.149 .

⁹¹ Hernán Gutiérrez B. Op.Cit., p.72.

—a excepción de la empresa Hyundai—. En cuanto a la industria electro-electrónica, retiene su participación gracias a la masiva inversión en investigación y desarrollo, así como la construcción de laboratorios y parques tecnológicos.

2.3 La IED en Corea. Aspectos generales y la importancia de Japón en las transferencias tecnológicas.

Diferentes estudios afirman que un importante elemento que caracterizó a Corea en las primeras décadas de su crecimiento a partir de la posguerra, fue el papel relativamente insignificante que tuvo la IED para estimular el desarrollo interno en comparación con otras economías asiáticas. Esto puede afirmarse si se toma en cuenta que durante el periodo que comprende de 1965 a 1984, la IED que ingresó al país fue menor al 2% del PIB, en contraste con más del 10% que entró a Singapur en ese mismo periodo.⁹² No obstante, la IED sí tuvo un papel trascendental para la adquisición de conocimientos y de transferencias tecnológicas, impulsando la industrialización y el progresivo avance científico y tecnológico del país.

El país no era muy atractivo para la llegada de inversionistas debido a la insuficiencia de recursos naturales, una economía devastada por la guerra e inestabilidad política, así como la actitud sumamente cautelosa del Estado hacia la IED para no comprometer su soberanía -puesto que no querían que las empresas extranjeras tomaran el control económico del país. Por ello, Corea hace de los préstamos del exterior -provenientes principalmente de Estados Unidos- la principal fuente de acumulación de capital. El apoyo económico brindado por ese país obedeció, como se ha mencionado anteriormente, a un conjunto de intereses estratégicos de la potencia vencedora norteamericana para contener el avance del comunismo en la región.

Ahora bien, los préstamos de capital fueron desde un principio fuertemente controlados y administrados por el Estado para facilitar el plan de industrialización

⁹² Iyanatul Islam y Anis Chowdhury. *Asia-Pacific Economies*, Routledge, Londres, 1997, p.165.

por sustitución de importaciones y fortalecer el ahorro doméstico público y privado, persuadiendo al gobierno de Park a este último sector para que se sumara al proceso de industrialización del país. De esta manera, el desarrollo económico coreano se basó en el uso de las capacidades indígenas, con una política restrictiva hacia la IED, lo que por un lado contribuyó a que las firmas nacionales se fueran haciendo competitivas. Para ello, durante las primeras etapas del proceso exportador, se tuvo que recurrir a la importación de tecnología extranjera, proveniente principalmente de Japón.

La estrategia de crecimiento vía exportaciones se combinó con políticas reguladoras de la IED. En 1960 el gobierno promulgó la primera ley con ese fin, conocida como la Ley de Incentivo al Capital Extranjero (*Foreign Capital Inducement Law*) la cual buscaba por un lado atraer IED para aminorar dificultades en la balanza de pagos, abastecer las necesidades tecnológicas y abrir canales de mercado requeridas para la estrategia hacia fuera. No obstante, la inversión sólo fue abierta en el sector de manufactura ligera, especialmente en las zonas libres de exportación, siendo altamente discriminatoria en otros sectores.⁹³

El Estado controlaba la inversión extranjera tanto directa como indirecta que entraba al país. Como ya se ha visto anteriormente, al crear los planes económicos y canalizar el capital a los sectores considerados clave, permitió que se establecieran alianzas estratégicas entre las empresas coreanas y las extranjeras, por lo que “*las importaciones de bienes de capital y el proceso de ingeniería inversa o análisis por desmontaje se convirtieron en la fuente principal de adquisición de tecnología extranjera y aprendizaje*”⁹⁴ En este sentido, fueron las ETN japonesas -a través de subsidiarias y de *joint ventures*- las que influyeron de manera más directa en la

⁹³ Report by the Economic Committee APEC. *The impact of investment liberalization in APEC: Policy Reviews and case studies*, APEC, Noviembre 1998, p.110.

⁹⁴ M. Bekerman y P.Sirlin. “La estrategia exportadora de Corea del Sur” en *Revista de Comercio Exterior*, vol.46, n° 6, México, junio de 1996, citado en Cristina Taddei y Jesús Robles. “Estrategias de expansión de las firmas japonesas y coreanas hacia la frontera norte de México”, en *Problemas del Desarrollo*, vol. 28, n° 111, IIED-UNAM, México, octubre-diciembre,1997, p.129.

configuración tecnológica y empresarial del país, siendo la cercanía geográfica y los antecedentes históricos lo que facilitó dicho proceso.

Japón es el país con mayor inversión en Corea. Entre 1981 y 1990, las corporaciones japonesas invirtieron cerca de \$2.8 mil millones de dólares en ese país, que representaban un 45.5% del total de la IED que entró en ese periodo, seguido por Estados Unidos con una inversión aproximada de \$1.8 miles de millones de dólares, o sea el 30% del total de IED que entró en ese mismo tiempo.⁹⁵

Los coreanos dependieron de las transferencias tecnológicas japonesas, con lo cual adquirieron, además del paulatino conocimiento, el sentido de calidad y veracidad característico de los productos japoneses que lo hacían superior a sus contrapartes estadounidenses y europeos. Otro aspecto que tiene que ver con el establecimiento de la IED japonesa en Corea, es la similitud entre los *chaebol* coreanos con las *keiretsu* japonesas, pues la organización gerencial y laboral que caracterizó a las últimas fue transmitida a las empresas coreanas –excepto por el papel de los bancos en los consorcios japoneses-. Aun cuando los inversionistas extranjeros no estaban implicados en el manejo de la corporación, la subsidiaria debía reorganizarse de acuerdo a las demandas de la empresa fundadora.

2.3.1 La IED como opción de crecimiento para los chaebol.

El mayor cambio que se dio con respecto a las restricciones hacia la IED se empezó a manifestar desde principios de los años ochenta. La crisis económica interna y las dificultades en las que se encontraba la industria química y pesada alentaron al Estado a buscar intensificar la estructura y las habilidades tecnológicas y, dado que la vía más factible para dicho fin era la atracción de la IED, se dio paso al proceso de liberalización. El gobierno comenzó a canalizar más inversión hacia aquellos sectores que consideraba aún requerían de su apoyo financiero, dando a otros sectores que suponía más fuertes -como por ejemplo el electro-electrónico- la

⁹⁵ Eun Mee Kim. *Big Business, Strong State. Collusion and Conflict in South Korean Development*, State University of New York Press, Estados Unidos, 1997, p.86.

oportunidad de aliarse con ETN extranjeras. Alejandra Salas-Porras explica que: “Las ETN’s se convierten en una opción de crecimiento para aquellos chaebol que no podían o no querían depender del Estado o bien se ubicaban como industrias que ya no ocupaban (...) o habían dejado de ocupar un lugar relativamente sobresaliente en los planes y programas del Estado, y por lo tanto ya no eran sujetos de los financiamientos subsidiados que éste otorgaba”.⁹⁶

Desde mediados de la década de los sesenta y hasta 1988, la IED en Corea se fue incrementando con constancia (por supuesto, en flujos más pequeños que en otros países) pero a partir de ese último año, empezó a tener un retroceso atribuido a factores como el incremento del costo de la mano de obra y el aumento de las manifestaciones laborales que se estaban desatando. Además, con la apreciación del won, otros países asiáticos estaban siendo más atractivos para la inversión.

En diciembre de 1989, el gobierno abolió varios requerimientos impuestos a las firmas controladas por extranjeros, dándoles la oportunidad de participar en los negocios con más libertad que con anterioridad; y fue a partir de 1994 cuando la liberalización recobró fuerza como parte de un nuevo periodo económico que Corea del Sur se propuso iniciar, una vez concluidas las negociaciones de la Ronda Uruguay del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (*General Agreement on Tariffs and Trade*, GATT por sus siglas en inglés) -actualmente Organización Mundial del Comercio (OMC). Simplificó con ello los procedimientos de importación, entre los cuales destacaba la eliminación de licencias de importación.⁹⁷

⁹⁶ Alejandra Salas Porras. “Los grupos mexicanos y coreanos...” *Op.Cit.*, p.13-14.

⁹⁷ Firmado en 1947, el GATT se concibió como un acuerdo entre los países miembros para reducir las barreras comerciales y colocar sobre bases igualitarias las relaciones comerciales internacionales. La Ronda Uruguay (1986-1993) concluyó con un acuerdo comercial más amplio y completo, sometiendo por primera vez a reglas comerciales internacionales a varios importantes sectores de productos. En esta Ronda, se consiguió un importante progreso en la reducción o eliminación de barreras no arancelarias. En 1967 Corea del Sur ingresó al GATT con un *status* especial de nación subdesarrollada y utilizando la Cláusula de Balanza de Pagos (BOP por siglas en inglés) para proteger sus industrias. El 1 de enero de 1995, día en que entró en vigor el acuerdo de la Ronda Uruguay, el GATT se convirtió en la OMC. En este contexto, Corea del Sur se integró a este organismo como país industrializado, comprometiéndose a liberalizar más su mercado interno. Véase: Robert J. Carbaugh, *Op.Cit.*, p.178.

Así, para que el país fuera más atractivo a la IED, se mejoró el ámbito interno llevando a cabo medidas fiscales, de propiedad de tierra e inversión, diseñadas para fortalecer la competitividad de la nación. Aunque el gobierno permitió la entrada de inversión extranjera en algunos sectores y actividades empresariales, aún no estaba realmente interesado en remover varios impedimentos para la llegada masiva de IED al nivel de otros países de la región asiática.

Con la crisis monetaria de 1997, la serie de reestructuraciones internas incluían una promoción activa de la IED para poder resolver las dificultades económicas, por lo que se da pie a una política liberalizadora más activa. Así, en noviembre del año siguiente, se puso en marcha la nueva Ley de Promoción de Inversión Extranjera, la cual introduce incentivos -como la exención y reducción de impuestos- con el objetivo de atraer la inversión en la parte de industrias de alta tecnología y así facilitar el desarrollo de la infraestructura industrial y la importación de la última tecnología, lo que le permitiría incrementar la competitividad empresarial. Como se muestra en el siguiente cuadro, a partir de los mejores incentivos, la afluencia de IED se eleva considerablemente, siendo 1999 y 2000 los años con más entradas en comparación con otros años, presentándose una disminución de ésta en los tres años siguientes a causa de la desaceleración económica mundial del segundo semestre del año 2000.

Cuadro 4. IED en Corea e Inversión coreana en el exterior (1990-2003)

(millones de dólares)

Inversión extranjera directa en Corea						
1990	1995	1999	2000	2001	2002	2003
788,5	1.775,8	9.333,4	9.283,4	3.527,7	2.392,3	3.222,0
Inversión coreana directa en el exterior						
1990	1995	1999	2000	2001	2002	2003
1.051,6	3.552,0	4,197,8	4,998,9	2,420,1	2.616,5	3.429,2

Fuente: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tp_r_s/g137_s.doc

A partir de junio de 2004, el 99,8 por ciento de todos los sectores empresariales clasificados dentro del Documento de Clasificación Uniforme de Industrias de Corea (entre las que destacan la electrónica, la automovilística y la de vestido) se liberalizan y solamente dos -los de radiodifusión y teledifusión- mantienen restricciones totales, mientras que otros 26 mantienen restricciones parciales hacia la IED.⁹⁸ Actualmente, se permite todo tipo de IED, desde el establecimiento de empresas, las fusiones y adquisiciones, la adquisición de acciones, hasta los préstamos a largo plazo. Todo esto como reflejo de la gran importancia de la participación extranjera para la economía coreana, no sólo para resolver ciertas dificultades económicas, sino también para asegurar un crecimiento sostenido.

2.4 La inversión directa coreana en el extranjero y sus motivos de expansión

Tal como sucede con otros países recientemente industrializados, la inversión directa que Corea canaliza hacia el extranjero es un fenómeno relativamente nuevo y, por tal motivo, no existen muchos estudios enfocados en el tema. Hasta la década de los sesenta, las inversiones en el extranjero eran muy escasas, ya que con la reconstrucción del país y las políticas de crecimiento que implementó el gobierno hacia los *chaebol*, éstos se enfocaron principalmente a la adquisición de capacidades para un mejor desempeño en el mercado interno y en la exportación de productos manufacturados con el apoyo del gobierno.

Hasta mediados de los años setenta -incentivado por los cambios económicos internacionales y el nuevo plan nacional de promoción de industrias pesadas para seguir presentes en el mercado internacional-, se hizo cada vez más evidente la necesidad de rebasar los límites del reducido mercado interno e invertir en el exterior. La IED, además de asegurarles el suministro de recursos naturales, les

⁹⁸ *Apertura de inversiones en Corea*, http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/g137_s.doc
Consultado el 27 de mayo de 2006.

daría la oportunidad de incrementar sus exportaciones y evitar las barreras arancelarias de otros países. Asimismo, a través de la unión o fusión con otras empresas extranjeras, adquirirían tecnología más avanzada y conocimientos más sofisticados para lograr un alto nivel de competitividad internacional.

El desarrollo de las capacidades nacionales en Corea –como el impulso de las industrias clave a través de subsidios, la preparación efectiva de capital humano, la construcción de infraestructura, la capacidad por parte del Estado de controlar el capital extranjero para canalizarlo a sectores estratégicos y la elaboración de planes económicos- favoreció el entorno económico de las empresas, obteniendo así las capacidades y las estrategias propias de internacionalización entre las que se destacan el mayor impulso de sus exportaciones, pero conservando al mismo tiempo su poder en el mercado nacional.

Una vez fortalecida la industria y sus capacidades competitivas, iniciaron la canalización de inversiones principalmente hacia los países asiáticos, ya que por la cercanía geográfica, los vínculos culturales y socioeconómicos facilitaban la penetración en los mercados de la región. De acuerdo con su desempeño corporativo, los motivos de expansión de las empresas coreanas según R.Taylor⁹⁹, son la búsqueda de mercados en donde pudiesen penetrar con facilidad; el incremento de las ganancias a través de bases productivas más económicas; el acceso seguro a recursos naturales y humanos que abarate los costos de producción y, por último, la búsqueda de eficiencia y de un entorno político y económico adecuado que le permita maximizar la productividad y minimizar los costos.

A diferencia de Japón –país líder en la región asiática y forjador del modelo de crecimiento que seguirían los *tigres asiáticos*-, Corea se orientó a los mercados internacionales de una manera más arriesgada, sin la solidez interna requerida y

⁹⁹ Véase pág. 35 del presente trabajo, en donde de acuerdo a dicho autor, se exponen las motivaciones de las ETN's de los países en desarrollo por expandirse hacia el extranjero.

con poca experiencia. No obstante y ante una marcada mundialización de los mercados, se dio prioridad a atender la productividad y la competitividad comercial con base en bajos costos. Por ello los empresarios coreanos vieron en la inversión en el extranjero la oportunidad tanto de aumentar las ganancias como también de emprender estrategias de expansión global de sus empresas. En un principio, para explorar el mercado del país receptor se valieron de la adquisición de empresas ya establecidas o de alianzas estratégicas. Sólo decidieron establecer sus propias empresas después de estudiar el mercado interno y las posibilidades de crecimiento que ésta representaba.

La transnacionalización de estas empresas se da a través de la búsqueda de eficiencia global y de una unión productiva más estrecha con el mercado local. Con la globalización de los mercados y una creciente competencia comercial, *“la proximidad física entre proveedores y productores adquiere más relevancia dentro de las nuevas estrategias globales de las firmas, así como entre empresa y mercado de consumo, pues permite a ésta adaptarse rápidamente a los requerimientos de la demanda en tiempos, calidad y patrones de consumo”*¹⁰⁰ Dado que los *chaebol* fueron adquiriendo gran influencia política y económica, la inversión extranjera se convirtió en otra herramienta para aumentar su poderío no sólo a nivel interno, sino también internacional.

Los *chaebol* más importantes de principios de los noventa, como Daewoo, Hyundai y Samsung, realizaron las inversiones más importantes hacia el exterior, cada uno con diferentes patrones de expansión. Por poner un ejemplo, como estrategia de expansión Samsung creó en 1993 una política de *New Management*, en la cual se propuso tomar ventajas de la economía de localización considerando que, avanzar a lo global, *“permitiría adquirir la flexibilización suficiente para encontrar los lugares más adecuados que le garanticen el aprovisionamiento de materias primas, poder entonces ir a cualquier parte y procesar y ensamblar materiales en productos*

¹⁰⁰ Cristina Taddei y Jesús Robles. *Op.Cit.* pág. 141

terminados para comercializarlos en cualquier parte del mundo".¹⁰¹ Para ello, además de esta empresa, otros conglomerados han fortalecido la búsqueda de países con factores internos positivos y en donde se opere con bajos costos laborales y de transacción.

Alrededor de dos terceras partes de la inversión extranjera que realiza Corea proviene de los *chaebol*, siendo la industria manufacturera, la eléctrica y electrónica de consumo, así como la industria de la construcción los principales sectores a los que dirige inversión. Actualmente, China es el país hacia el cual se orienta un alto porcentaje de la inversión coreana, reflejando la importancia que tiene ese país en términos geográficos, bajos costos laborales y el potencial de este mercado por su tamaño y su continuo crecimiento. Estados Unidos es el segundo destino de inversión, ya que además de ser un amplio mercado -al igual que China- y de fácil acceso, ha podido adquirir tecnología de punta y nuevos conocimientos científico-tecnológicos a través de fusiones con empresas de ese país. Tan significativa ha sido la inversión que las empresas coreanas dirigen hacia el exterior, que en algunos años ha llegado a superar la inversión extranjera directa que se destina al país (ver cuadro 4).

Con base a la teoría del *trayecto de inversión* de Dunning, -en donde se establece que el grado de emisión de IED de un país estará determinado por su nivel de desarrollo interno- Corea se encontraría en el cuarto nivel evolutivo de desarrollo, reflejo de su creciente avance en infraestructura tecnológica, científica y educativa; además, si consideramos su reciente industrialización, tiene altos niveles de inversión tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo.

Los más grandes *chaebol* actuales -como es el caso de Samsung Electronics, Hyundai Motor, LG Electronics, o Korea Electric Power- han optado por continuar con sus estrategias de expansión llevando a algunos países sus actividades de investigación y desarrollo, creando, dentro de los países desarrollados, cadenas de

¹⁰¹ Ibid. pág. 138

laboratorios en donde se monitorean los cambios tecnológicos, para después crear productos de avanzada. De ahí que estas empresas se encuentren en la búsqueda constante de beneficios al llegar a un lugar determinado y traten de seguir incrementando su poderío económico, lo cual los ha convertido en importantes actores no sólo en su país de origen, sino también dentro del sistema internacional.

Conclusiones

La capacidad del Estado coreano de implementar toda una serie de políticas y planes para basar su crecimiento en la industrialización y en el impulso de sectores clave, han hecho de este país sin grandes recursos naturales y con una extensión territorial pequeña (222,154 kilómetros cuadrados) el ejemplo de un país cuyo desarrollo se basa cada vez más en el aprendizaje y en la preparación de recursos humanos. A lo largo de este capítulo pudimos observar que la canalización oportuna de recursos a las industrias estratégicas, junto con un modelo de industrialización por sustitución de importaciones no tan restringido y sí más flexible, y en donde tanto el gobierno, como el sector bancario y los empresarios trabajaron en conjunto para alentar el crecimiento –todo ello contrario al caso de nuestro país-, e impulsar el desarrollo económico y comercial de Corea.

El poderío económico actual de los *chaebol*¹⁰² no sería de tal magnitud sin el apoyo financiero del gobierno, que canalizó correctamente inversiones y préstamos a las industrias y otorgó incentivos al buen desempeño de éstas, penalizando a aquellas que no generaran los resultados esperados que contribuyeran al desarrollo del país. La restricción que se le dio a la entrada de IED dio pie a que la mayor parte de las transferencias tecnológicas se realizaran a través de patentes, licencias o *joint ventures* con empresas extranjeras, principalmente japonesas, de cuyo país aún se siguen obteniendo conocimientos de avanzada. La coherencia de las políticas de

¹⁰² En el 2005, 41 empresas coreanas se ubicaron en la lista de *Forbes* entre las más importantes a nivel mundial. Véase A. Salas Porras. “*Los grupos mexicanos y coreanos...*” *Op.Cit.*, pág. 6.

desarrollo industrial, junto con metas económicas efectivas, así como el papel que tuvo el Estado en las diferentes fases de crecimiento, coadyuvaron en gran medida al crecimiento del país y, por supuesto, de los *chaebol*.

Cabe destacar que el aprendizaje y la imitación de la tecnología no hubieran sido factibles sin la preparación y capacitación efectiva de los recursos humanos. Esto último pudo darse gracias a la capacidad del gobierno coreano de seguir, a lo largo del crecimiento, toda una serie de planes en apoyo a la educación superior y a la creación de institutos científicos que coadyuvaran a la creación de instrumentos propios de desarrollo científico-tecnológico.

Sin embargo, a mediados de los años noventa se pudo ver con claridad la vulnerabilidad financiera de las empresas coreanas, lo cual afectaría a la economía del país y daría como resultado una crisis en 1997 debido al sobreendeudamiento de éstas, llegándose a tomar medidas que llegarían a cambiar el rumbo del crecimiento al reducir el papel del Estado. Con esto último nos referimos a las reformas implementadas por el FMI, que obligaron al país a establecer una política de apertura de corte neoliberal que, además de reestructurar el sector corporativo de las empresas y de obligarlas a emprender una política más agresiva de expansión –debido a la gran competencia internacional y a la necesidad de abaratar los costos-, reducirían la seguridad laboral a la que estaban acostumbrados los coreanos. Ahora bien, no obstante la contracción de la injerencia del Estado, éste aún sigue desempeñando un papel muy importante en el entorno económico, político y social del país.¹⁰³

Si bien Corea se ha integrado con mayor rapidez a la economía mundial desde la recuperación de la crisis de 1997, la fuerza de la recuperación económica dependerá de varios factores importantes como la confianza de los inversionistas en

¹⁰³ Aún durante la época de crisis, el Estado no dejó de demostrar la capacidad de contener el gran capital, influyendo sobre todo en la reestructuración de los *chaebol*. Un ejemplo de ello fue que dejó quebrar a varias empresas e inicia una serie de investigaciones y auditorías en aquellas vinculadas a la corrupción

el país, para lo cual se han creado las políticas adecuadas que facilitan la entrada de IED.

Por otro lado, la expansión de Corea hacia otras regiones obedece a un contexto en donde la apertura económica y la necesidad por parte de las empresas por reducir costos y aumentar sus ganancias, así como de traspasar barreras arancelarias a fin de seguir presentes en un entorno cada vez más competitivo y en donde los bloques económicos regionales constituyen nuevas formas de proteccionismo. La concentración más clara de inversión coreana en el extranjero se encuentra en Asia y en Norteamérica, seguido de Europa y finalmente Medio Oriente. Las inversiones en Asia continúan creciendo a causa de los bajos costos laborales que persisten en la región y por supuesto de la cercanía geográfica –principalmente de China-, mientras que, como se verá en el siguiente capítulo, la reciente inversión dirigida hacia América fue una consecuencia de la firma del Tratado de Libre Comercio de esta región, ya que las corporaciones coreanas deseaban ampliar su presencia en el amplio mercado americano, pero especialmente en el estadounidense, motivos en los que posteriormente profundizaremos.

Considerada como una de las economías de crecimiento más rápido a nivel mundial, Corea es actualmente uno de los países centrales del bloque económico asiático. Hay que resaltar el hecho de que la integración productiva de la economía coreana a la región –particularmente a China y el Sureste de Asia- es un fenómeno reciente pero de gran importancia para la economía regional, ya que antes de la crisis de 1997, las inversiones directas realizadas por las empresas coreanas en esos lugares contribuyeron notablemente a la integración comercial e industrial de la región.

Por último, cabe destacar que si bien la globalización y las tendencias mundiales actuales permiten ingresar a la competencia global, ello no incrementa ni optimiza los indicadores educativos, técnicos, de bienestar y productivos, sino que al contrario agrava la incertidumbre. Es por ello que, desde nuestro punto de vista

Corea debe cuidarse de no seguir un modelo de apertura neoliberal en donde la prioridad sea beneficiar más que nada a los *chaebol* sin poner mayor atención a las cuestiones de crecimiento interno, tal y como lo hizo al inicio de su proceso de industrialización.

Capítulo 3. La relación México – Corea del Sur. La inversión de Samsung en México

3.1 Cambios provocados por el TLCAN en la relación México-Corea del Sur

La liberalización comercial como una de las manifestaciones de la globalización de los mercados, ha dado como resultado una cada vez mayor competencia entre las ETN para penetrar en aquellos lugares en donde, además de incrementar sus ganancias, puedan obtener facilidades económicas, políticas y sociales. Como ya lo hemos mencionado, muchos países también consideran la llegada de las ETN como uno de los principales canales de transmisión de conocimientos tecnológicos y del *know-how* administrativo, llevando a cabo medidas para atraer a éstas al país. Lo anterior, aunado a la continua búsqueda de reducción de costos y a la constante lucha por traspasar las barreras comerciales de algunos países, ha incrementado los flujos de inversión a nivel mundial en los últimos años, elevándose también la internacionalización de la producción como parte de estrategias de supervivencia por parte de las ETN en un mercado mundial cada vez más competitivo.

Ahora bien, con las expectativas de tener un mayor crecimiento económico, poseer la certidumbre de que se va a acceder a ciertos mercados y con la finalidad de aumentar también el flujo de inversión extranjera, se concretan nuevos acuerdos comerciales regionales para impulsar la creación de una red de producción en su interior y así eliminar paulatinamente barreras comerciales. Se modifican, por lo tanto, las condiciones de competencia para los países no signatarios. Uno de los más importantes acuerdos es el TLCAN, firmado por Estados Unidos, Canadá y México, que entró en vigor 1994. Dentro de este acuerdo se establecieron reglas de origen muy estrictas¹⁰⁴ y medidas proteccionistas en ciertas industrias, por lo que, sin duda alguna, este tratado se convertiría en una nueva barrera para penetrar al mercado de la región por parte de empresas procedentes de Asia y Europa.

¹⁰⁴ En el TLCAN se establecieron requisitos de contenido local (reglas de origen) a fin de garantizar que una parte sustancial del valor de cada producto fabricado en México y exportado a Estados Unidos implicara producción norteamericana.

Al mismo tiempo, el crecimiento industrial de China y su gran posicionamiento como principal mercado hacia el cual se canalizan inversiones de países extranjeros, sobre todo asiáticos, lleva a México a buscar la manera de hacer más atractiva la llegada de empresas extranjeras ofreciéndoles un ambiente económico, político y social factible, así como bajos impuestos y un marco jurídico que les beneficie. Corea es uno de los países asiáticos que ha tratado aprovechar dichos incentivos, por lo que su presencia en el país aumentó en los últimos años.

Como veremos más adelante, el TLCAN provocó un movimiento de relocalización de la producción asiática, y se dio una mayor entrada de inversión hacia México proveniente de algunos países de dicha región como parte de las nuevas estrategias de las ETN para penetrar al mercado norteamericano y como parte de su plan de diversificación global. Vieron a nuestro país como una plataforma estratégica de la cual obtendrían beneficios no sólo por las condiciones de mano de obra barata y las facilidades de inversión, sino también por su localización geográfica. Así pues, el TLCAN estableció nuevas condiciones de competitividad que obligó a los empresarios extranjeros a tomar medidas para continuar presentes en la región (como por ejemplo el abaratamiento de costos, la canalización de tecnologías de acuerdo a la preparación de la mano de obra del país huésped y un *marketing* adecuado a las características y necesidades del mercado en donde se ubican).

3.2 El TLCAN en la relación económica México-Corea.

A pesar de que México y Corea iniciaron sus relaciones diplomáticas de manera oficial el 26 de enero de 1962, no existía un acercamiento efectivo entre ambos países debido a las condiciones de reconstrucción que atravesaba este último país y a la distancia geográfica que los separa, por lo que durante los años sesenta y setenta sólo llegaron a concretarse tres acuerdos diplomáticos junto con un bajo intercambio comercial de bienes e insumos secundarios. Conforme aumentó el volumen del comercio, creció el interés entre ambos países por ampliar los aspectos jurídicos que facilitarían los intercambios comerciales entre éstos. Actualmente, los

acuerdos bilaterales entre los dos países suman quince, enfocándose principalmente al ámbito económico, como se muestra a continuación

Cuadro 5. Acuerdos Bilaterales vigentes entre México y Corea del Sur.

		Firma
1.	Acuerdo de Cultura	29/ abr/66
2.	Acuerdo de Comercio	12/dic/ 66
3.	Canje de Notas sobre la Supresión de Visa	5/mar/79
4.	Acuerdo sobre el Servicio aéreo entre sus Territorios	21/jul/88
5.	Acuerdo sobre la Cooperación Económica, Científica y Técnica	9/nov/89
6.	Arreglo sobre la Cooperación Científica	25/sep/91
7.	Protocolo de Cooperación sobre el plan de Desarrollo Económico y Social	25/sep/91
8.	Acuerdo sobre la evitación de Doble Tributación y Fuga de Impuestos	6/oct/94
9.	Acta de Entendimiento sobre la Cooperación en el Ámbito de Telecomunicaciones	24/feb/95
10.	Protocolo sobre la Cooperación en Materia de Turismo	29/nov/96
11.	Canje de notas sobre la Supresión de visa para Pasaportes Diplomáticos y Oficiales	27/jun/97
12.	Acuerdo sobre la Extradición de Delincuentes	29/nov/96
13.	Acuerdo sobre la promoción y protección Recíproca de las Inversiones	14/nov/00
14.	Gestiones para acelerar la tramitación de visas a hombres de Negocios.	4/jun/01
15.	Memorando de Entendimiento sobre Cooperación Científica Y Tecnológica	4/jun/01

Fuente: Secretaría de Relaciones Exteriores

México es el primer país latinoamericano con el cual Corea del Sur entabló relaciones comerciales, y esto no ha sido al azar. Las exportaciones que el país asiático canaliza hacia nuestro país se incrementaron de manera significativa en los últimos años, especialmente partir de la firma del TLCAN en 1994. Tomando en cuenta este hecho, decidimos tomar este último año como punto de partida para el estudio de la evolución de las inversiones coreanas en nuestro país y del efecto que ha tenido en el comercio bilateral, abarcando un periodo de diez años, es decir, hasta el 2004.

Actualmente Corea es uno de los países exportadores más importantes del mundo y uno de los principales canalizadores de inversión extranjera a través de sus ETN. Por su ubicación geográfica, tanto México como Corea se posicionan en zonas estratégicas que facilitan su acceso a mercados de gran importancia que hacen fundamental la relación bilateral –por un lado, México se encuentra entre América del Norte y América del Sur, mientras que, por otro, Corea del Sur tiene acceso al noreste de Asia.

Con el fin de tener mayor presencia dentro del sistema internacional, tanto México como Corea del Sur participan activamente en organismos internacionales multilaterales -Organización de las Naciones Unidas (ONU), la OMC, y OCDE- y regionales -Asia Pacific Economic Cooperation (APEC), Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico y la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico-. A pesar de no estar tan distantes en los ranking mundiales –en el 2005 México fue la décimo tercera economía del mundo y Corea la onceava¹⁰⁵- existen diferencias que hay que tomar en cuenta: por el nivel de ingreso de su población, Corea se encuentra dentro de los países con alto grado de desarrollo entre los países de APEC, mientras que México se ubica entre éstos con un desarrollo intermedio sin que cuente con las capacidades tecnológicas del primero. Asimismo, Corea tiene una mejor distribución del ingreso y el promedio de escolaridad de dicho país es de once años, mientras que en el nuestro es de siete.¹⁰⁶

Con todo y estas diferencias socioeconómicas y culturales, Corea del Sur es uno de los países asiáticos que más interés muestra en mejorar las relaciones bilaterales con México en los ámbitos diplomáticos, comerciales y de inversión, ocupando el tercer lugar entre los países de la región asiática –después de Japón y Singapur- en canalizar inversión extranjera directa a nuestro país¹⁰⁷. Ahora bien, hasta antes de

¹⁰⁵ Banco Mundial. Reporte Anual 2005

<http://www.sitesources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/GNI.pdf>

¹⁰⁶ Melba Falk y Agustina Rodríguez. "Corea del Sur: un importante socio para México" en *México y la Cuenca del Pacífico*, Vol.7, núm. 22, mayo-agosto 2004. p. 68.

¹⁰⁷ Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera Directa, www.economia.gob.mx

la entrada en vigor del TLCAN, Corea no destinaba altos flujos de inversión a México ya que la relación entre ambos se concretaba al sostenimiento de relaciones diplomáticas junto con un bajo intercambio comercial y una incipiente inversión que el *Grupo Samsung* tenía en Tijuana, Baja California, para la producción de televisiones a color desde 1988.

3.3 La intensificación del comercio entre ambos países

Como parte de los esfuerzos para diversificar su relación comercial con otros países después de la firma del TLCAN y con políticas económicas enfocadas a la liberalización económica, México abrió sus puertas al comercio con otros países para permitir la entrada de IED que contribuyera a la creación de empleos y a la transferencia de conocimientos tecnológicos. En un principio, Corea del Sur fue, para México, uno de los países más importantes de la región asiática del cual se podrían obtener dichos beneficios dado el patrón de desarrollo que Corea había llevado a cabo y los resultados que había obtenido.

En general, México ofreció a los inversionistas extranjeros -especialmente al que se enfoca al sector maquilador- una de las manos de obra más baratas a nivel mundial (por debajo de la estadounidense en 70% y en 45% inferior respecto a la de países asiáticos como Taiwán, Corea del Sur y Hong Kong); además, otorgó a quienes desearan invertir en nuestro país, un paquete de incentivos entre los que destacan estímulos fiscales y financieros, tarifas eléctricas menores a las que se pagan en otros países asiáticos, reducidos costos de instalación (15 dólares menos por pie cuadrado que en Estados Unidos y 35 dólares más económico que Hong Kong) y la ventaja de la vecindad con el mercado norteamericano.¹⁰⁸ Ello tuvo como objetivo atraer a las maquiladoras transnacionales para que se consolidaran como las más competitivas del mercado internacional. Así, la oportunidad de ahorrar en el pago de salarios, materias primas, impuestos y servicios atrajo a un elevado número de inversionistas extranjeros.

¹⁰⁸ José Martínez M. "México en la ruta del modelo asiático", en periódico *La Crisis*, martes 5 de octubre de 2004. sección Opinión.p.18.

Los asiáticos encuentran tres ventajas primordiales al invertir en el país, principalmente en el norte de la República: *“su cercanía al mercado de Estados Unidos; una mano de obra abundante, barata y joven (entre 18 a 20 años en promedio, contra 33 años del trabajador estadounidense), y la posibilidad de circunvención de las importaciones mediante el traslado de proveedores a México.*¹⁰⁹

De esta forma, desde principios de los años noventa las empresas coreanas intensificaron la internacionalización de su producción y tuvieron como prioridad la reducción de los costos junto con una política más agresiva de expansión. Así pues, como los demás países que quedaron fuera de este Tratado, Corea vio en el TLCAN una barrera comercial que debía superar e igualmente aprovechar dadas las oportunidades que este representaba y vio a nuestro país como una importante plataforma a través de la cual se podía ingresar más fácilmente al mercado norteamericano y al latinoamericano, además de ser una fuente abundante de mano de obra barata. También hay que agregar el hecho de que México sostiene una amplia red de acuerdos comerciales con países de América Latina y cuenta con una legislación accesible en materia de inversión extranjera.

La acción inmediata que tomó Corea fue canalizar mayores flujos de inversión a nuestro país, principalmente en la región norte de la República por ser considerada una zona estratégica para la industria coreana –por su cercanía a los Estados Unidos y al Valle del Silicón, lugar en donde se concentran importantes industrias nacionales y extranjeras, así como el enlace del puerto de Long Beach, California, con el puerto de Pusan en Corea del Sur.

El comercio y las inversiones coreanas en México alcanzaron un mayor dinamismo; sin embargo, la inversión que Corea canaliza al país se destina principalmente a la industria maquiladora de exportación, con plantas de procesamiento y ensamblaje

¹⁰⁹ Cristina Taddei y Jesús Robles. Op.Cit. pág. 141

que envían los productos hacia Estados Unidos y Canadá, sin que aún no existan los resultados en los ámbitos de empleo y de desarrollo tecnológico esperados por parte de nuestro país.

3.3.1 Los reacomodos industriales de las empresas coreanas a partir del TLCAN

Desafortunadamente no existen muchos estudios que se enfoquen al proceso de reacomodo industrial de las empresas coreanas en nuestro país a partir de la firma del TLCAN. Sin embargo, se sabe que el mercado estadounidense ocupa un lugar relevante dentro de los destinos de exportación de los países asiáticos, además de ser una fuente importante de innovaciones tecnológicas de avanzada. Así pues, *“La firma del TLCAN incrementó el flujo de inversión hacia México y, adicionalmente, se inició un movimiento de relocalización de la industria instalada en el Sudeste Asiático, en busca de una integración industrial regional para abastecer el mercado estadounidense”*¹¹⁰, por lo que al observar dicha situación, algunos países asiáticos redoblaron esfuerzos para poder acceder al mercado regional.

Entre los efectos regionales que también caben destacar, sobresalen la integración vertical de procesos manufactureros en las plantas asiáticas que se encuentran en la región y el proceso de relocalización de empresas coreanas y japonesas en el país con el objetivo de suministrar partes y componentes con mayor grado de complejidad e intensivas en capital.

Efectivamente, uno de los principales efectos de la globalización y de la política de liberalización económica fue la reestructuración espacial, productiva y organizacional del sector manufacturero –especialmente en la década de los ochenta y noventa- en función de las demandas de desplazamiento de la inversión extranjera para desarrollar estrategias de expansión y crecimiento de sus plantas en nuestro país y en los mercados de la región.

¹¹⁰ Sergio Ordóñez. “La industria electrónica de México en el nuevo entorno internacional”, en *Revista de Comercio Exterior*, vol.51, n° 9, México, septiembre de 2001, p.798.

Durante la política de industrialización por sustitución de importaciones, el principal centro manufacturero de nuestro país se concentró en el Distrito Federal y, en menor tamaño, en algunas ciudades con crecimiento industrial como Monterrey y Guadalajara. Sin embargo, a partir de las políticas liberalizadoras, el papel de la IED se volvió esencial a tal nivel que fue capaz de provocar una reorientación territorial de algunos sectores industriales. Así pues, entre 1980 y 1993 se dio un nuevo patrón de localización industrial, sobre todo en el sector electrónico y automotriz. Igualmente, hubo un crecimiento más relevante en los estados del norte del país, particularmente los de la frontera; pero es hasta 1994, con la firma del TLCAN, cuando esta región adquiere mayor dinamismo. Esto último se explica “(...) *no sólo por la posición estratégica de las entidades fronterizas, sino también por la base estructural en metrópolis como Monterrey, Tijuana, Hermosillo, Nogales, Ciudad Juárez, Chihuahua, Ramos Arizpe, entre otras. También resulta importante su potencial cuantitativo-cualitativo de mano de obra y de redes de transporte con que cuentan, factores que en conjunto atraen empresas que buscan mayor competitividad y la articulación de sus estrategias productivas y exportadoras hacia maquiladoras y/o empresas filiales o matrices en México y Estados Unidos*”¹¹¹

La cercanía y relación de las ciudades fronterizas del norte de México con el mercado norteamericano, así como la inhibición hacia la importación de maquinaria, componentes e insumos procedentes de regiones externas al bloque comercial norteamericano por parte del TLCAN, fueron factores de gran importancia para que un mayor número de plantas asiáticas se expandieran a la región norte del país. En base a ello, tanto Oscar F. Contreras como Jorge Carrillo mencionan que todavía hasta fines de los años ochenta la inversión asiática en las maquiladoras se caracterizó por el establecimiento de operaciones que tenían que ver con la producción de componentes de tecnología estandarizada, voluminosa o de transporte más costoso; no obstante, desde los años noventa “*se inició el traslado*

¹¹¹ José Gazca Zamora. *Espacios transnacionales: interacción, integración y fragmentación en la frontera México-Estados Unidos*, UNAM/IIIE Miguel Ángel Porrúa, México, 2002, p.125

de operaciones ligadas con la producción de partes más complejas e intensivas en capital. Una razón decisiva para ello fue la entrada en vigor del TLCAN, que afectó las tarifas de importación de algunos componentes decisivos para la fabricación de televisores”,¹¹² segmento que dominan empresas japonesas y coreanas.

A diferencia de la primera fase del desarrollo manufacturero en nuestro país (es decir, hasta finales de los años ochenta) –y cuyas características se concentran en el uso intensivo de mano de obra, baja tecnología, bajos salarios y un alto uso de mano de obra femenina-, actualmente, a causa de los cambios económicos internacionales y de los avances del sector electrónico y telemático (computación y telecomunicaciones), el sistema de producción denominado *toyotista* se hizo más flexible, lo que se traduce en la fragmentación espacial de los procesos productivos, la existencia de redes de subcontratación donde empresas tanto nacionales como extranjeras proveen servicios a las ETN, y se empiezan a ubicar en ramas de alta tecnología. En el caso de manufactura de televisiones, se han desarrollado redes de abastecedores locales con una tendencia a la fabricación tecnológica en operaciones, por lo que se requieren procesos intensivos de capital y fuerza de trabajo más calificada.¹¹³

Pese a que el bajo nivel salarial en esta región del país es uno de los principales atractivos para las ETN, también toman en cuenta el hecho de que esta zona les garantiza una mejor aplicación del sistema *justo a tiempo* y del *control total de calidad*,¹¹⁴ factores esenciales de este dinámico sistema de producción flexible. De la misma forma, las decisiones de localización no sólo se basan en el costo de la mano de obra, sino que también incorporan otras consideraciones enfocadas a la búsqueda de ventajas derivadas del mejoramiento continuo del producto. La región norte del país se considera como una zona importante y en constante crecimiento

¹¹² Oscar F. Contreras y Jorge Carrillo. “Comercio electrónico e integración regional: la industria de la televisión en el norte de México”, en *Revista de Comercio Exterior*, México, julio de 2002, p.631

¹¹³ Idem

¹¹⁴ José Gazca Zamora. *Op. Cit.* p.137

ya que dispone de un mercado de insumos, bienes, servicios y fuerza de trabajo cada vez más especializada.

3.3.2 Vinculación de las empresas Coreanas en México con EUA.

En el sistema de producción flexible, la localización de las plantas por parte de los inversionistas extranjeros se basa en la constante búsqueda de factores que le permitan fragmentar y estandarizar funciones específicas dentro de la región, elevar la competencia y reducir barreras comerciales, así como en minimizar riesgos y costos de transacción. Es por eso que se requiere de una división del trabajo regional, es decir, el proceso productivo se fragmenta a través de mecanismos de subcontratación internacional. José Gazca afirma que *“las redes de empresas bajo esquema de división espacial de trabajo generan una lógica de integración territorial en diversas escalas y pueden incorporar regiones y ciudades de varios países configurando articulaciones espaciales en forma de corredores industriales”*.¹¹⁵ Entre la frontera norte de la República Mexicana y el suroeste de Estados Unidos existen corredores industriales que generan mayor articulación e integración comercial, y son los corredores del Pacífico, del Oeste, del Centro y del Golfo. Plantas de origen coreano y japonés –líderes en manufactura de productos electrónicos de consumo- se ubican en esta región.

El corredor del Pacífico –que posee una amplia red de transporte como autopistas, ferrocarriles, aeropuertos e instalaciones portuarias- facilita el comercio entre la costa oeste de Estados Unidos y México. Dentro de este corredor se encuentra el Valle del Silicón en San Diego CA., el cual es uno de los complejos manufactureros de componentes electrónicos y equipos de cómputo más importantes a nivel mundial y, por otro lado, también comprende Tijuana, Tecate y Mexicali en Baja California, quienes tienen un alto porcentaje de plantas maquiladoras enfocadas al ensamble de productos electro-electrónicos. Las plantas manufactureras de ETN coreanas ubicadas en la zona norte del país se vinculan con sus filiales

¹¹⁵ Ibid, p.138. De acuerdo al mismo autor, un corredor industrial debe entenderse como la localización directa de empresas que tiene continuidad en relaciones organizacionales, productivas y tecnológicas.

norteamericanas del sur de Estados Unidos a través de este corredor industrial, ya que la producción forma parte de un gran eslabón de la producción flexible.

Cuadro 6. Principales empresas coreanas en México.

EMPRESA	PLANTAS	LOCALIZACIÓN		PRODUCTOS MANUFACTURADOS EN EL PAÍS
		MEXICO	EUA	
SAMSUNG	4	Tijuana BC. (2) Querétaro (2)	New Jersey Austin Texas San José CA	Televisiones, tubos de rayos catódicos, DVD's, hornos de microondas, componentes,
LG ELECTRONICS	3	Mexicalli, BC., Reynosa, Tamps. Nuevo León, Monterrey.	New Jersey San Diego CA.	Televisiones, aparatos electrónicos, línea blanca, aparatos de audio y video,
DAEWOO	2	Sn Luis Río Colorado Querétaro	New Jersey	Televisiones Combo (con VCR o DVD) y Televisiones de LCD, Así como Pantallas de plasma (PDP), Pantallas de proyección y diversos componentes de electrónica Producción de Refrigeradores, Lavadoras y Hornos de Microondas
HYUNDAI	-	Distrito Federal	Sonata Santa Fe CA.	En México sólo es distribuidora de automóviles y componentes automovilísticos

Fuente: Elaboración propia en base a Oscar F. Contreras y Jorge Carrillo. *Op. Cit*, p.633. Información de Samsung: www.samsung.com, LG Electronics: www.lge.com, Daewoo: www.daewoo.com. Fecha de consulta: 10 de noviembre de 2006

En el cuadro 6 se ilustra cuáles son las plantas manufactureras coreanas más importantes que se encuentran en la frontera norte del país y que también se ubican en Estados Unidos. El resultado de la producción interna que se logre en nuestro país será exportado a las filiales norteamericanas por lo que se puede ver con más claridad que las plantas de dichas empresas se encuentran estratégicamente ubicadas en el país.

3.4 Los flujos de inversión México-Corea del Sur

Al tratar de analizar la evolución de las inversiones coreanas en México, diferentes autores advierten sobre las divergencias entre las cifras de inversión calculadas por parte de estos países. Lo anterior se debe a que muchos de los recursos que las empresas coreanas invierten en México se originan desde sus subsidiarias en Estados Unidos, por lo tanto, nuestro país atribuye muchas inversiones a EU más

que a Corea. Además, en 1994, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) cambió la metodología para registrar la entrada de IED, por lo que estas cifras no pueden compararse con las de años anteriores.¹¹⁶

Antes de 1994, el flujo de inversiones coreanas en México se mostraba incipiente y fluctuante como reflejo de la desconfianza de los inversionistas coreanos por los beneficios que podrían obtener del país. De hecho, la inversión coreana en nuestro país inició en 1988, cuando *Samsung Group* invirtió 12 millones de dólares (md) para producir televisores en Tijuana, Baja California, como parte de su estrategia de expansión y de abaratamiento de costos. El monto total de inversión coreana acumulado de 1989 a 1993 fue de 12.4 md, representando esta cantidad únicamente el 2.8% de la inversión total canalizada a México,¹¹⁷ lo que reveló poco interés entre ambos países por aumentar sus relaciones comerciales y de inversión.

3.4.1 Aumento de inversión coreana después del TLCAN

Tras firmarse el TLCAN, los coreanos empezaron a aumentar sus inversiones en el país. En el periodo que comprende de 1994 al 2004, éstas se dirigieron principalmente hacia el sector manufacturero, con 63% de la inversión, para enfocarse en la fabricación o ensamble de aparatos eléctrico-electrónicos, en la elaboración de productos de plástico, y en la confección de tejidos y prendas de vestir. En segundo término, hacia el sector comercio con 33.4% de la inversión, para concentrarse en la comercialización de productos alimenticios y alimentos para animales. En tercer lugar al sector servicios con 2.8% y por último al de construcción, con 0.6%. La industria electrónica es la principal receptora de la inversión coreana en nuestro país en la cual se genera mayor empleo, ya que su ciclo de vida favorece a la mano de obra barata en México. De esta forma, puede

¹¹⁶ Informe de la Comisión México-Corea siglo XXI. *La construcción de una asociación estratégica entre México y Corea para el siglo XXI*, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 2005 p.58

¹¹⁷ Idem

decirse que la puesta en marcha del TLCAN fue un mecanismo para atraer inversión directa a la maquila de exportación.

Como lo afirman Cristina Taddei y Jesús Robles¹¹⁸, al entrar en vigor el TLCAN parecía que los requerimientos en materia de reglas de origen implicarían una disminución de la inversión asiática en maquiladoras; no obstante, lo que sucedió es que para cumplir con las barreras de importaciones que contempla el tratado, las grandes corporaciones asiáticas, entre ellas las coreanas, trasladaron al país a pequeñas y medianas empresas proveedoras de componentes, bajo el argumento de que los proveedores locales no cuentan con los insumos que requieren y que la calidad es deficiente.

Las empresas coreanas que han llegado a establecer sus plantas en el país se enfocan principalmente a la manufactura de exportación con un alto valor agregado como los productos electrónicos y electrodomésticos. De acuerdo al Informe de la Comisión México-Corea Siglo XXI, los inversionistas coreanos invierten en nuestro país debido a que: *“consideraron a México como una ubicación estratégica para producir bienes de mediana y alta tecnología que le permitieron a Corea mantener su competitividad internacional tanto en precio como en calidad”*¹¹⁹. Los sectores con mayor potencial de atracción de inversión coreana se concentran en tecnologías de la información, la industria eléctrico-electrónica, la automotriz, el aeronáutico y el turístico.

Corea es el tercer inversionista de la región Asia-Pacífico en México, después de Japón y de Singapur. Entre enero de 1994 y Diciembre de 2004, la inversión coreana acumulada asciende a 656 millones de dólares (md), que equivalen al 0.4% del total de IED destinada al país en ese periodo (147,293.7md).¹²⁰

¹¹⁸ Cristina Taddei y Jesús Robles. *Op.Cit.* p.144

¹¹⁹ Informe de la Comisión México-Corea siglo XXI.. *Op.Cit.*, p.60

¹²⁰ Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera Directa. *Op.Cit.*

Cuadro 7. Inversión extranjera directa coreana en México: 1994-2004
(millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total	10,661.3	8,344.2	7,817.7	12,181.7	8,317.3	13,207.4	16,781.2
Corea	15.1	103.7	85.8	199.2	52.6	46.2	29.9

	2001	2002	2003	2004	1994-2004	
Total	27,634.7	15,129.1	11,972.7	15,846.4	147,293.7	100.0%
Corea	44.3	30.6	34.9	13.7	656.0	0.4%

Fuente: Informe de la Comisión México-Corea siglo XXI. *La construcción de una asociación estratégica entre México y Corea para el siglo XXI*, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 2005 p.59

Aunque la IED es el principal medio a través del cual las ETN pueden penetrar en otro país, la expansión de las redes internacionales de venta y de acceso al mercado de nuestro país por parte de ETN coreanas se realiza también mediante alianzas estratégicas. El ejemplo más claro de ello es el de una de las compañías automotrices más importantes de Corea: Hyundai. Dado que ésta empresa no tiene una fábrica en el territorio mexicano, en el año 2000 realizó una alianza estratégica con la compañía norteamericana Chrysler para lograr penetrar al mercado mexicano con el automóvil "Atos" y posicionarse dentro de los automóviles compactos con más presencia en el mercado nacional.¹²¹

Las grandes ETN han podido beneficiarse de las condiciones que ofrece el país a la inversión extranjera. De acuerdo a Melba Falck: *"Entre las 100 principales maquiladoras de México destacan tres coreanas: Samsung en electrónicos (que con dos plantas emplea a 5 789 trabajadores); Daewoo también en la rama de electrónicos (con tres plantas y un nivel de empleo de 4 856 trabajadores) y Hyundai Motor Company (con una planta y 2 625 empleados). Tanto Samsung como LG han*

¹²¹ Nam Kwon Mun. "México y Corea: complementariedad y competencia entre socios comerciales" en *México y el Este de Asia: Cooperación y competencia ante las transformaciones de la economía global*, Carlos Uscanga (coordinador), UNAM/FCPyS, México, 2004, p.61

*participado en las exportaciones mexicanas de televisores a Estados Unidos aprovechando las ventajas que brinda el TLCAN*¹²²

Hasta 1997 la IED coreana en México mantuvo un ritmo ascendente, sin embargo, a causa de la crisis económica que azotó a Corea del Sur, los proyectos de inversión hacia el exterior y hacia nuestro país disminuyeron en gran medida para sanear los descalabros financieros tanto de grandes como de pequeñas empresas, lo que los orilló a reestructurarse y a tomar nuevas estrategias de desarrollo y expansión. El efecto inmediato de la inversión coreana hacia nuestro país de 1998 hasta el año 2004, fue una reducción del 20% en promedio anual.¹²³

Los mercados financieros internacionales registraron también gran inestabilidad, ello creó incertidumbre por parte de los inversionistas y los orilló a dirigir sus inversiones hacia regiones con mayores ventajas competitivas por sus bajos salarios, los apoyos e incentivos que pudiesen otorgarles los gobiernos y por la abundante mano de obra. China es actualmente uno de los países cuyas ventajas competitivas se incrementaron significativamente en los últimos años -su mano de obra es hasta diez veces menor que la de México-, lo que lo llevó a convertirse en uno de los principales destinos por parte de las ETN para instalar sus plantas de ensamblaje. Las empresas coreanas dirigen una gran parte de las inversiones hacia dicho país, que además de la cercanía geográfica es un mercado con gran potencial por su tamaño.

Por el lado de México, la inversión que este país canaliza hacia Corea del Sur es casi nula. La inversión mexicana en dicho país se limita sólo a una empresa por parte del *Grupo Pulsar*, quien en 1998 adquirió las empresas coreanas *Hungnong Seeds* y *Choong Ang Seeds*, denominadas actualmente *Seminis Korea* y que se dedican a la producción de semillas mejoradas.

¹²² Melba Falck y Agustina Rodríguez. *Op.Cit.* p.77

¹²³ Informe de la Comisión México-Corea siglo XXI.. *Op.Cit* p.60

Según datos del Informe de la Comisión México-Corea, el total de la inversión mexicana asciende a cerca de 300.0 millones de dólares,¹²⁴ como se ilustra en el siguiente cuadro.

Cuadro 8. Inversión de México en Corea
(Miles de dólares)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Pendiente
Casos	1	-	-	-	1	-	-	2
Monto	56	-	2,767	-	92	-	-	2,915

Fuente: Korean Exim Bank, 2005. Citado en *Informe de la Comisión México-Corea Siglo XXI*, Op. Cit, p.60.

Lo anterior se atribuye no sólo a las trabas que los productos mexicanos encuentran en Corea, sino también a una serie factores que van desde la falta de conocimiento del mercado coreano -así como al poco interés y a la ignorancia de los posibles beneficios que pudieran obtenerse en dicho mercado por parte del sector empresarial mexicano- hasta la falta de herramientas adecuadas como infraestructura o la escasez de tecnología, haciendo evidente la urgente necesidad de estrategias de desarrollo y de penetración a largo plazo hacia ese país.

3.4.2 Principales proyectos de inversión

Aunque los proyectos de inversión coreana a nivel mundial se recuperan con lentitud después de la crisis económica, las ETN de este país continúan la expansión de sus operaciones a nivel mundial a través de la internacionalización de la producción y al abaratamiento de costos. Hasta el año 2004 se tenían proyectados diferentes planes de inversión de Corea en México. De acuerdo a la Secretaría de Economía¹²⁵, éstos consistían en:

¹²⁴ Idem.

¹²⁵ Documento inédito de la reunión del Grupo Conjunto de Expertos México-Corea (GCEMC) en la Secretaría de Economía, mayo de 2005.

- **La distribución, venta y el ensamble de automóviles.** En marzo de 2002, la empresa mexicana Korea Industria de Automóviles, S.A. de C.V. cerró negociaciones con *KIA Motors Corporation* para la distribución y el ensamble de automóviles en el mercado mexicano.
- **Servicios de IT.** La empresa *Samsung Digital Service* manifestó en marzo de 2002 su interés por incursionar en México para ofrecer sus servicios para empresas de IT. Este proyecto podría incluir la instalación de Centros de datos con lo cual iniciarían sus redes de operación para América latina.
- **Sintonizadores digitales.** Samsung y LG buscan ajustar las líneas de producción de sus plantas en México con el objetivo de atender la decisión estadounidense de que los aparatos de televisión incorporen sintonizadores digitales. LG ampliaría el número de plantas en México de 3 a 12 con una inversión de 90 mdd.
- **Producción de pantallas planas.** *LG Electronics* invertiría 778 mdd a partir de 2003 y hasta el 2005 en la producción de pantallas planas de televisión. La inversión implicaría la expansión y reconversión de la planta en Reynosa, Tamps..
- **Partes plásticas para productos de línea blanca.** La empresa *Taesung Precision Co. Ltd.* Invertiría 2.5 mdd en la construcción de una planta en Nuevo León para la fabricación de partes plásticas para productos de línea blanca. El proyecto es parte del programa de trabajo de promoción de inversión de proveedores de LG que se lleva a cabo en coordinación con el Gobierno de Nuevo León.
- **Fabricación de computadoras personales.** La empresa *Tri Gem*, líder mundial en la fabricación de computadoras personales, invertiría 4 mdd adicionales a las inversiones con que cuenta en Ciudad Juárez, Chihuahua para la fabricación de computadoras personales. Se preveía generar 200 nuevos empleos.
- **Trajes para caballeros.** En julio de 2003, la empresa *Cambridge Members Co.* anunció la decisión de incrementar la inversión coreana para la producción de trajes para caballeros en Puebla. El aumento ascendería a 1

mdd y generaría 220 nuevos empleos. La producción sería destinada a la exportación al mercado estadounidense.

- **Evaporadores para refrigeradores.** La empresa *Han Yung Aluminium Co.* Invertiría 9 mdd en la producción de evaporadores de cobre para refrigeradores en Querétaro, con lo que se esperaría generar 240 empleos directos. La producción se destinaría al mercado mexicano, estadounidense y para proveer a *Samsung Electronics*.

No todos los proyectos de inversión coreana se encuentran enfocados al ensamble o a la manufactura de productos eléctricos y electrónicos. Los productos marinos y la industria textil son otros sectores en los que se ha irrumpido; por ejemplo, la empresa *Hitai Internacional* instaló una planta procesadora de calamar y camarón en el puerto de Mazatlán, Sinaloa y dentro de este mismo sector, Komex colocó una planta en el puerto de Guaymas, en Sonora.¹²⁶ Así mismo, el capital coreano participó en proyectos de licitación pública. La Secretaría de Relaciones Exteriores da cuenta de los principales proyectos de esta índole en los que ya ha participado el capital coreano a través de sus empresas de ingeniería y construcción, los cuales son el *Proyecto Cadereyta*, ubicado en nuevo León; el *Proyecto Madero*, en Tamaulipas y el *Proyecto Tula*, en Hidalgo.¹²⁷

3.5 El comercio entre ambos países. Aspectos generales del comercio bilateral en el marco del TLCAN

México es el vigésimo sexto socio comercial de Corea del Sur, mientras que éste último es el sexto socio comercial por parte de nuestro país. En un estudio cercano de la relación comercial entre ambos países, Nam Kwon Mun¹²⁸ observa varios problemas. Uno de ellos consiste en el crecimiento del déficit de México con

¹²⁶ Cristina Taddei y Jesús Robles. *Op.Cit.*, p. 143

¹²⁷ Secretaría de Relaciones Exteriores. *Perspectivas de la Cooperación Económica entre México y Corea del Sur*, <http://www.sre.gob.mx/corea/esp/comercioinversion/info%20general%20economia.htm> (Consultado el 16 de agosto de 2006)

¹²⁸ Nam Kwon Mun. *Op. Cit.* p.53-54

respecto a Corea desde 1988. Esto se debe al incremento de las importaciones y a los flujos de bienes intermedios y de capital como consecuencia del aumento de la inversión por parte de las compañías transnacionales coreanas y conforme ha ido aumentando la producción de éstas en el país. De ahí que el comercio entre estos dos países se encuentre íntimamente ligado a los ritmos de IED que se canalizan hacia México.

Otro problema que destaca el autor es el incremento del comercio intraindustrial -es decir, exportaciones e importaciones que pertenecen a una misma industria- en sectores específicos como en electrónicos, maquinaria, textiles y químicos, los cuales concentran la mayor parte del comercio. Por último, existe una diferencia de elasticidad de la demanda en los productos intercambiados entre ambos países. Esto se explica por la fuerte demanda de productos coreanos en México, mientras que los productos primarios que México exporta hacia Corea han fluctuado conforme a la situación económica que se presenta en los dos países.

Corea impulsó con ahínco el modelo de crecimiento orientado hacia las exportaciones para adquirir insumos y materiales necesarios para desarrollar su industria – y con ello sanear la escasez de recursos naturales-, así como también creó las bases institucionales y educativas adecuadas para captar la tecnología extranjera a través de las alianzas estratégicas, logró consolidar la industria pesada y con alto valor agregado, y con ello puso a los productos tecnológicos a la cabeza del principal sector comercializado. Por ello, los principales socios comerciales de Corea se concentran en tres mercados: Estados Unidos, Japón y la Unión Europea; no obstante, el peso de China, Medio Oriente y América Latina ha crecido considerablemente en los últimos años.

A nivel regional, los mercados más importantes hacia donde se dirige la exportación Coreana es Asia, con un 33% del total, destacando China (20%) y Japón (9%); Norteamérica es la segunda región a la que se destinan las exportaciones, siendo Estados Unidos el principal socio comercial (18.2 %), y en tercer lugar Europa

(14%). En lo que respecta a las importaciones, los principales proveedores son los países asiáticos, con Japón a la cabeza (19%), le sigue América del Norte, siendo Estados Unidos el más importante (15%) y por último Europa (11%).¹²⁹

En lo que respecta a México, a pesar de que se trató de implantar una política orientada a la sustitución de importaciones, no existió una política consistente por parte del Estado ni del sector empresarial para lograr impulsar las exportaciones, ni tampoco para crear una infraestructura adecuada que se encaminara a desarrollar la industrialización. Esto dio como resultado un gran rezago tecnológico y la falta de competitividad de la producción, por lo que en nuestro país el sector industrial no tiene un peso tan fuerte como en Corea, sino más bien actúa como proveedor de materia prima y también como abastecedor de mano de obra barata.

La principal característica del comercio exterior de México es la fuerte dependencia comercial con Estados Unidos, y ello es evidente ya que aproximadamente el 90% de las exportaciones se dirigen hacia allá, y más del 60% de las importaciones proceden de dicho país. Esto se acentuó con la firma del TLCAN. Es por eso que el comercio con otros países es sumamente más bajo con respecto al que se realiza con el país norteamericano. Los socios comerciales más importantes de México, después de Estados Unidos, son Japón, Alemania, Canadá y España. Las exportaciones que canaliza hacia la región asiática ascienden a sólo 1.5% del total, Por otra parte, esta región aporta el 19% de las importaciones de México en el exterior, siendo China, Japón y Corea los tres principales proveedores con 5.5%, 4.5% y 2.4 % respectivamente.¹³⁰

3.5.1 Los programas mexicanos para la exportación como elemento de atracción de las empresas coreanas

A partir de 1994, el aumento de la inversión coreana hacia nuestro país por parte de las ETN incrementó las importaciones procedentes de Corea, particularmente las

¹²⁹ Melba Falck y Agustina Rodríguez. *Op. Cit.* p.71.

¹³⁰ Idem.

partes eléctricas y electrónicas, equipos de maquinaria y los textiles. Cabe mencionar que el nivel de los flujos comerciales se incrementó también no sólo por la constante entrada de inversiones, sino también porque las empresas buscaron aprovechar las ventajas de la industria maquiladora mexicana, tales como las exenciones de aranceles a la importación y a la exportación que el gobierno de nuestro país fomentó a través de programas como el Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), el programa de la industria maquiladora de promoción, entre otros.¹³¹

La mayoría de empresas coreanas en nuestro país se encontraban registradas en los programas de maquila y PITEX, ya que esto incrementó el atractivo de nuestro país al permitirles establecerse en territorio nacional y poder importar temporalmente y sin impuestos los bienes necesarios para la producción de bienes de exportación. Nam Kwon afirma que: *“estas disposiciones intensificaron el atractivo de México, facilitaron el establecimiento de las compañías y, en consecuencia, aumentaron los flujos comerciales del tipo tanto intraindustrial como intra-empresarial entre Corea y México. Así que se podría decir que fueron los factores más importantes del incremento del flujo comercial bilateral.”*¹³²

No obstante, el artículo 303 del TLCAN demanda que estos programas se supriman con el fin de que países no signatarios del mismo se beneficien de las ventajas arancelarias que suscriban sus miembros. Dicho artículo -que entró en vigor el 1 de enero del 2001-, establece que todos los productos importados –

¹³¹ De acuerdo a la Secretaría de Economía, PITEX es un programa que consiste en brindar estímulos para que puedan importar temporalmente de cualquier parte del mundo y sin el pago de los impuestos de importación (acorde a lo dispuesto en los tratados internacionales celebrados por México), impuesto al valor agregado y, en su caso, cuotas compensatorias, las materias primas, maquinaria y equipo con las características necesarias para la fabricación de sus productos de exportación. ALTEX es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales. Entre otros programas de fomento, se encuentra el DRAWBACK (Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores) y el ECEX (Registro de Empresas de Comercio Exterior). Consúltese página de la Secretaría de Economía, Industria y Comercio, www.economia.gob.mx

¹³² Nam Kwon Mun. *“El impacto del TLCAN en las relaciones económicas entre Corea del Sur y México”*, Tesis de Doctorado, FCPys/UNAM, México, septiembre de 2002, p.190

independientemente si se utilizan para el consumo interno o la reexportación- deben contar con un mismo arancel. Con la entrada en vigor de este artículo, las empresas exportadoras se ven afectadas, debido a que los aranceles anteriormente exentados a las importaciones temporales realizadas por las empresas con programa PITEX o Maquila y las devoluciones de impuestos (Draw Back), ya no pueden exentarse en su totalidad cuando los insumos o componentes sean de terceros países y el destino de exportación del bien sea Estados Unidos de América o Canadá.¹³³ Esta restricción busca que terceros países, como Corea del Sur o Japón, no utilicen a alguno de los integrantes del tratado comercial como plataforma para exportar a otro de ellos.

La maquila de exportación es una de las principales fuentes de IED, de ahí que para hacer frente a las restricciones impuestas en el artículo 303 y para continuar incrementando el comercio con terceros países, el gobierno mexicano creó los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) que tienen como objetivo permitir las importaciones -con arancel *ad-valorem* preferencial (Impuesto General de Importación)- de bienes necesarios para la creación de productos específicos¹³⁴, ya sean para destinarse al mercado nacional o a la exportación. Desde el punto de vista de Enrique Dussel, los PROSEC tienen la dimensión de un segundo TLCAN para los países no signatarios de este Tratado: *“En términos generales los PROSEC establecen una “maquilización” del régimen arancelario importador; es decir, una generalizada disminución del arancel total -ponderado por las importaciones- del 3.75% al 2.67%; las importaciones que más se beneficiaron por los PROSEC fueron las definitivas provenientes de países no-TLCAN (o resto del mundo), cuyos aranceles ponderados se redujeron del 10.38% al 5.26%. Los PROSEC incluso*

¹³³ Secretaría de Economía. *Op.Cit.*

¹³⁴ Los bienes a importar y las mercancías a producir están agrupados por veintidós sectores de la industria de la exportación: industria eléctrica, industria electrónica, Industria del mueble, Industria del Juguete, Juegos de Recreo y Artículos Deportivos, Industria del Calzado, Industria Minera y Metalúrgica, Industria de Bienes de Capital, Industria Fotográfica, Industria de Maquinaria Agrícola, Industrias Diversas, Industria Química, Industria de Manufacturas del Caucho y Plástico, Industria Siderúrgica, de madera, Papel y Cartón, de Productos Farmoquímicos, Medicamentos y Equipo Médico, Automotriz y de Autopartes, Textil y de la Confección, de Chocolates, Dulces y Similares, del café y de Transporte, excepto la Industria Automotriz. Para más información consulte página de la Secretaría de Economía, *Op.Cit.*

también redujeron el arancel para las importaciones provenientes del TLCAN, del 6.40% al 5.31%.¹³⁵

Los PROSEC se crearon para conservar la competitividad de la industria maquiladora y no maquiladora de exportación, pero en contrapartida se han generado grandes conflictos e iniquidades entre sectores industriales del país por la pérdida de protección arancelaria y por el trato desigual entre sectores. Las empresas coreanas en nuestro país se benefician de este Programa, ya que su producción continúa siendo competitiva en el mercado estadounidense por los precios bajos que existen en nuestro país.

3.5.2 Principales productos de importación y exportación

De acuerdo a la Secretaría de Economía¹³⁶, en el año 2004, los principales **productos importados desde Corea** fueron:

- Partes, accesorios, material y equipo eléctrico y electrónico (45%);
- Máquinas y aparatos mecánicos (28%);
- Materias plásticas y manufacturas de estas materias (5%);
- Vehículos, automóviles para transporte de carga, bicicletas y demás vehículos terrestres (3%).

Esto último evidencia el rumbo que ha tomado el comercio entre ambos países: dado que las empresas coreana establecieron plantas cuya producción se enfoca a la manufactura, éstas adquieren de su país de origen una gran cantidad de bienes necesarios -como componentes y maquinaria- para terminar los productos dentro del país y que después serán exportados hacia otros mercados, principalmente al de Estados Unidos. Nam Kwon y Luis Quintana mencionan que a la cabeza de los productos que México adquiere de Corea están los accesorios para computadoras,

¹³⁵ Enrique Dussel Peters. "Características del sector manufacturero mexicano, recientes medidas comerciales y retos de la política empresarial", *Revista Interforum*, http://www.revistainterforum.com/espanol/articulos/articleprin_041501.html (consulta 17 de agosto 2006)

¹³⁶ Agenda de Comercio Bilateral México -Corea, Secretaría de Economía, documento inédito.

ya que la producción de estos equipos corre a cargo de Samsung y de LG –cuyas maquiladoras se ubican en Tijuana y Reynosa, respectivamente- y quienes desde 1994 ensamblan computadoras en el país como parte de su estrategia para entrar al mercado norteamericano.¹³⁷

Por otra parte, una de las consecuencias de estos procesos de aglomeración es la formación de cuadros altamente calificados en ciertas empresas, las que con el tiempo contribuyen a la creación de un mercado de trabajo local caracterizado por el empleo de ingenieros y gerentes calificados¹³⁸. Sin embargo, aunque la transmisión de ideas y conocimientos debe promover la continua innovación tecnológica y dar como resultado un significativo incremento de la competitividad del país, en el caso de México su efecto es muy limitado debido a que aún existe una escasa integración con los sectores de la economía nacional (la participación de los insumos nacionales destinada a los procesos de la maquiladora no supera 2.5% en promedio.)¹³⁹ Las dificultades para promover el contenido local a las maquiladoras se derivan principalmente de la complejidad de muchos componentes, el elevado porcentaje de cambios tecnológicos en su diseño y producción. Además de la falta de competitividad y problemas financieros, por lo que muchas maquiladoras optan por la producción interna con algunos insumos importados o con proveedores locales con capital extranjero.

Mientras que Corea puso en marcha una serie de estrategias para penetrar al mercado mexicano, los productos de México aún no presentan un buen recibimiento en ese país. Las exportaciones que México destina a Corea son pequeñas y su crecimiento ha sido lento. Ello se atribuye a que el mercado coreano es muy restringido y muchos de los productos, especialmente los agropecuarios, son sometidos a medidas sanitarias y fitosanitarias estrictas, así como a altos aranceles, impuestos especiales en bienes de consumo, en bebidas alcohólicas y bienes

¹³⁷ Nam Kwon Mun y Luis Quintana R. “El comercio de México con Corea del Sur en el marco del TLCAN”, en *Revista de Comercio Exterior*, vol.53, núm.12, diciembre, 2003, p.1153

¹³⁸ Jorge Alonso, et. al.. “Aprendizaje tecnológico en las maquilas del norte de México” *Revista Frontera Norte*, vol.14, n° 27, enero-junio de 2002, p. 64

¹³⁹ José Gazca Zamora. *Op.Cit.*, p.124

suntuarios, así como impuestos al valor agregado. Los **principales productos exportados a Corea** hasta el 2004 fueron los siguientes:

- Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (20%);
- Filamentos sintéticos (16%);
- Productos químicos orgánicos (15%);
- Productos fotográficos o cinematográficos (14%);
- Bebidas, líquidos alcohólicos (3%)¹⁴⁰

Con respecto a los productos agroalimentarios, nuestro país exporta aproximadamente 36 productos de esa rama, mostrando una gran presencia el pescado, la sal, cueros y pieles y café. Las bebidas alcohólicas, las preparaciones de carne, los frutos comestibles, azúcares y cacao han tenido también un gran auge desde mediados de los noventa, lo cual demuestra que Corea es uno de los principales países importadores de alimento y, por lo tanto, es una de las áreas en la que los exportadores mexicanos pueden adquirir mayores oportunidades, puesto que anualmente los coreanos importan diez mil millones de dólares en alimentos.¹⁴¹ Aún así, las exportaciones mexicanas están dominadas por el peso de la industria manufacturera.

Hasta 1992, el petróleo representaba más de la mitad del comercio de México con Corea (72%)¹⁴²; sin embargo, a partir de la desaparición de las exportaciones de petróleo a Corea, se incrementó aún más el desequilibrio comercial entre los dos países. Año con año, la balanza comercial entre México y Corea es más desfavorable para nuestro país debido a la baja cantidad de exportaciones hacia el país asiático, mientras que las importaciones provenientes de Corea van en

¹⁴⁰ Agenda de Comercio Bilateral México -Corea, Secretaría de Economía, documento inédito.

¹⁴¹ Ivette Saldaña. "Acercamiento comercial entre México y Corea" en periódico *El Financiero*, sección Economía, lunes 31 de enero de 2005, p. 23.

¹⁴² Desafortunadamente, la SRE no especifica los motivos por los cuales desaparecieron las exportaciones de petróleo hacia Corea del Sur.

aumento. Como se muestra en el siguiente cuadro, entre 1994 y 2004, el comercio total entre Corea y México pasó de 976.2 a 5, 422 millones de dólares.

Cuadro 9. Balanza comercial México-Corea del Sur, 1994-2004
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial	Comercio Total
1994	37.8	938.4	-900.5	976.2
1995	88.3	770.8	-682.5	859.2
1996	193.8	1059.4	-865.5	1253.2
1997	66.1	1584.2	-1518.1	1650.4
1998	68.3	1823.0	-1754.7	1891.4
1999	150.3	2780.7	-2630.4	2931.0
2000	179.2	3690.3	-3511.1	3869.5
2001	293	3531.7	-3238.6	3824.8
2002	185	3909.9	-3724.9	4095.0
2003	95.1	4112.9	-4017.8	4208.0
2004	111.2	5310.9	-5119.6	5422.2

Fuente: Secretaría de Economía.

Del total de las importaciones provenientes de Corea, menos de la mitad fueron definitivas y el resto fueron reexportadas principalmente a Estados Unidos en ese lapso de tiempo.¹⁴³ Con una afluencia más fuerte de inversión coreana a nuestro país, las importaciones son más altas y tiene como resultado un aumento del déficit con Corea del Sur; no obstante, esto se compensa con el superávit que presenta México con Estados Unidos al destinarse hacia este país la mayor parte de las exportaciones manufactureras. En este sentido, *“la mayor porción del desequilibrio puede explicarse por medio de la ‘estrategia comercial trilateral’ de Corea, bajo el cual, y dada la ubicación de México como puerta de entrada a los mercados del TLCAN, Corea utiliza a México como plataforma de exportación hacia los Estados*

¹⁴³ Inclusive, en un estudio realizado en 1997 sobre las plantas de ensamble final de propiedad asiática situadas al norte de la república, se determinó que un 88% de las plantas vendían sus productos a Estados Unidos, el 29% al mercado mexicano, 13% al japonés y 58% a América del Sur (dado que algunas plantas tienen dos o más áreas de mercado, el resultado total es superior a 100%) Véase Wiw Douw y Boudewin Koops . “Estrategias de suministro de las plantas de origen asiático en San Diego-Tijuana”, en *Revista de Comercio Exterior*, septiembre 1999, México, pp.784-786

Unidos”¹⁴⁴ La apertura comercial de México, además de aumentar los flujos de IED, incentivó el patrón de comercio intraindustrial entre México y Corea.

3.6 México ante el comercio y la IED coreana.

Dado que nuestro país considera a la IED como uno de los factores más importantes para incentivar el desarrollo económico, existe un marco jurídico a través del cual se pretende atraer al país a los inversionistas extranjeros bajo las garantías de seguridad y certeza a sus inversiones. La legislación mexicana en materia de inversión extranjera se divide en tres regímenes jurídicos: la Ley de Inversión Extranjera del 27 de diciembre de 1993; los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) y los Tratados de Libre Comercio (TLC). Tanto la Ley de Inversión Extranjera como los APPRI, buscan atraer la inversión a través de la promoción de ventajas de localización del país, mientras que, por otro lado, los TLC lo hacen a través del otorgamiento del acceso a mercados con los que nuestro país esté vinculado.¹⁴⁵ La Ley se aplica a las inversiones que proceden de los países no miembros de los TLC que México haya firmado. Se caracteriza por garantizar a los inversionistas extranjeros beneficios similares a los estipulados en el TLCAN y haber abierto más sectores nacionales a la participación de inversión extranjera y nacional que el Estado se reservaba anteriormente. A partir de la Ley de 1993, los flujos de inversión coreana a través de sus ETN aumentaron, principalmente por parte de aquellas empresas especializadas en el sector electrónico para enfrentar las reglas de origen dispuestas en el TLCAN. Mientras que la Ley de Inversión Extranjera se aplica para todos los inversionistas a nivel mundial, el APPRI es un instrumento bilateral para crear condiciones de transparencia y estabilidad que puedan atraer a la inversión.¹⁴⁶

¹⁴⁴ Informe de la Comisión México-Corea siglo XXI. *Op.Cit.* p.27

¹⁴⁵ Nam Kwon Mun. “*El impacto del TLCAN en las relaciones económicas (...)*”, *Op.Cit.*, p.56

¹⁴⁶ *Idem.*

El 14 de noviembre de 2000, México suscribió el APPRI con Corea, el cual fue aprobado por el Senado de la República el 16 de abril de 2002. Este acuerdo establece reglas precisas que confieren seguridad y certidumbre jurídica a las inversiones nacionales y extranjeras en el territorio nacional. Éste contiene disciplinas de trato y protección a la inversión, así como mecanismos de solución de controversias que aseguran el cumplimiento de las obligaciones pactadas por las Partes bajo un trato de reciprocidad.

Con el objeto de poner en marcha un acuerdo como el de esta índole con Corea, nuestro país tomó en cuenta los aspectos tanto cuantitativos como cualitativos de la relación entre ambos países. Entre los elementos cualitativos, se encuentran la ubicación geográfica y los intereses económicos, políticos y comerciales que los hacen comunes y que permiten visualizar un mayor acercamiento en esas áreas. Por otro lado, el aspecto cuantitativo consistió en tomar en cuenta el monto de inversión que dicho país destina hacia México, y el análisis respecto a la potencialidad de crecimiento de sus inversiones.¹⁴⁷ Es importante destacar que la firma del APPRI con Corea fue el primero que México entabló con un país asiático, lo que representa un importante acercamiento entre ambos países.

En cuanto a otros acercamientos de gran relevancia, uno de los más importantes es la creación de la “Comisión México-Corea Siglo XXI” el 4 de junio de 2001, la cual se integra por un grupo de expertos de los sectores gubernamental, legislativo, privado y académicos por parte de ambos países. Esta comisión se creó con la finalidad de estudiar las perspectivas de las relaciones bilaterales a mediano y largo plazo. El resultado de esta investigación fue la presentación, en el 2005, de un Informe –mismo que hemos citado en este capítulo- en el cual se concluye que existen grandes similitudes entre los dos países, por lo cual la cooperación puede profundizarse para aprovechar las complementariedades industriales y de recursos que existen entre Corea y México.

¹⁴⁷ Véase Secretaría de Economía, Inversión Extranjera y Normatividad Empresarial, <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=1202>

A partir de que nuestro país mantiene un Acuerdo de Asociación Económica con Japón desde el año 2005, Corea mostró mayor interés en incrementar su presencia en materia de comercio, de inversiones, y de otras cuestiones técnicas en México – además no desea que sus empresas pierdan competitividad en nuestro país ante el acuerdo comercial que se firmó con dicho país asiático -. El gobierno de Corea del Sur esperaba establecer un acuerdo similar con nuestro país y de esta forma aprovechar las ventajas internas tal como los bajos costos, la ubicación geográfica, la exención de aranceles a la importación y los tratados comerciales que sostiene con los países latinoamericanos. El embajador de Corea en México, Cho Kyu-Hyung, explicó que de llevarse a cabo un Acuerdo Económico entre ambos países, éste se centraría en los temas de inversión y transferencia de tecnología que, desde su punto de vista, mejorarían la posición de nuestro país al equilibrar el elevado déficit comercial de México con Corea del Sur.¹⁴⁸

Con la búsqueda de un mejor acercamiento, en mayo del 2004, durante una reunión de la OCDE, el Secretario de Economía de nuestro país, Fernando Canales Clariond y el ministro de comercio coreano, Hwang Doo-Yun, acordaron crear un Grupo Conjunto de Expertos México-Corea (GCEMC) -igualmente integrado por miembros de los sectores gubernamental, privado y académico- para que analizara la situación económica y comercial de los dos países y, con base en ello, estudiar posteriormente las posibilidades de un acuerdo económico. El GCEMC ha sesionado en varias ocasiones y, aunque en un principio se esperaba llegar a algún tipo de acuerdo de alcance parcial bajo lo que se conoce como sistema general de preferencias comerciales para países en desarrollo, con la visita del Presidente de Corea, Roh Moo-hyun a México en septiembre de 2005 el presidente de nuestro país, Vicente Fox, acordó desarrollar trabajos para lograr, tan pronto como fuera posible un Acuerdo Estratégico de Complementación Económica.

¹⁴⁸ Guadalupe Hernández Espinoza. “México y Corea inician camino para un TLC”, en periódico *El Universal*, viernes 20 de enero de 2006, sección Finanzas, p. 24.

Conclusiones

Para incrementar la llegada de IED a México, y bajo las expectativas de crear empleos y contribuir también al ahorro interno, el gobierno de nuestro país creó las bases jurídicas con base en las cuales el capital extranjero podría establecer empresas maquiladoras enfocadas a exportar y participar de manera más activa en la economía interna, así como también aumentar su participación en licitaciones públicas. Esto demuestra que el gobierno mexicano, desde la liberalización comercial, sobrevaloró el papel de la inversión extranjera a partir de dichas perspectivas de crecimiento económico y comercial. No obstante, hasta ahora los resultados con respecto a los beneficios de la IED son dispares.

El TLCAN propició la afluencia masiva de inversión extranjera directa a la región fronteriza en el marco del programa de maquiladoras y fomentó procesos de integración vertical en empresas como las de televisores. Además, estimuló el establecimiento de proveedores extranjeros a la región, principalmente empresas asiáticas y estadounidenses, así como la incorporación de algunos pequeños proveedores mexicanos. Todo ello impulsó la creación de aglomeraciones industriales altamente especializadas, principalmente en la región norte del país.

Hay que reconocer que el acercamiento entre México y Corea del Sur es creciente, sobre todo en el ámbito de inversión. Dicho proceso es resultado tanto del crecimiento económico e industrial de Corea, como de la política económica mexicana enfocada cada vez más hacia la liberalización del mercado y a la búsqueda de atracción de IED. Las empresas coreanas, en cuanto crecen, desarrollan capacidades propias, explotan su conocimiento y sus ventajas de propiedad, internalización y localización para mejorar su producción e innovación. Así pues, se encuentran también en una búsqueda constante de nuevos mercados para no sólo aumentar sus ventas y por lo tanto sus ganancias, sino también para minimizar riesgos y costos de transacción, abaratar costes por medio de una mano de obra barata y abundante, así como encontrar el ambiente interno y las políticas

económicas propicias para canalizar sus bienes tangibles e intangibles hacia la zona.

Por las características sociales, de accesibilidad económica y las facilidades normativas para la penetración de IED, México es uno de los principales países en América Latina hacia el cual Corea del Sur destina su inversión. La posición geográfica de nuestro país, lo hacen atractivo para aquellos países que buscan penetrar con facilidad al mercado americano, especialmente después de la firma del TLCAN. Con la firma de este tratado entre los países del norte, las grandes empresas extranjeras vieron la oportunidad de utilizar a México como plataforma para penetrar de manera fácil principalmente al mercado de Estados Unidos y Canadá, y así obtener beneficios en nuestro país a partir de los bajos precios, la mano de obra abundante, y los bajos aranceles a la exportación. De ahí que también se diera un incremento de las inversiones coreanas en nuestro país y, subsecuentemente, el aumento del flujo comercial.

Si bien es cierto que la IED de procedencia coreana en México, mediante las empresas maquiladoras, incrementaron las exportaciones y aceleraron el comercio entre ambos países, también provocó crecimiento en las importaciones debido al comercio intra-industrial e intra-firma generado por las empresas coreanas en nuestro país que se especializan en algún sector y que requieren de un elevado número de insumos procedentes de su país de origen –es decir, coreano-, bajo el argumento de que los insumos mexicanos son más costosos o que no satisfacen preferencias de diseño, especificaciones técnicas y calidad del producto, lo que se ha traducido en un déficit creciente con Corea del Sur. La fuerte dependencia de los insumos foráneos da como resultado cadenas productivas débiles y que no alientan el desarrollo de las capacidades tecnológicas internas, por lo que el país se mantiene principalmente en una posición de proveedor insumos de bajo nivel agregado, que no generan conocimiento tecnológico ni desarrollo científico, técnico e industrial.

Por otra parte, con el establecimiento de los PROSEC, todos aquellos productores nacionales de bienes que se enfrentan a los mismos productos importados con menores aranceles han sido los más perjudicados. De lo anterior deriva la importancia que tiene para México -en caso de que se lleve a cabo un acuerdo comercial con Corea del Sur- realizar acuerdos económicos con dicho país asiático que lo pongan en una situación de reciprocidad comercial que no perjudique ni el comercio ni a los productores nacionales, poniendo énfasis en puntos clave como las inversiones en diferentes sectores y no solamente en la manufacturera.

La IED de las empresas coreanas ha sido importante para la generación de empleos, principalmente en el norte del país. Las principales empresas manufactureras coreanas se localizan en dicha región por la cercanía con el mercado norteamericano –principal destino de exportación en el continente-, puesto que buscan una mayor articulación de estrategias de producción entre las filiales mexicanas y estadounidenses; así como sacar el máximo de ganancias derivadas del sistema de producción flexible entre las empresas establecidas en la región.

Capítulo 4. Samsung en México

Al contrario de los conglomerados coreanos, las empresas de nuestro país no ocupan un lugar importante en las ramas de alta tecnología, y se carece de infraestructura adecuada para el desarrollo industrial. La IED que accede a nuestro país no genera avances tecnológicos o científicos, ya que ante las presiones para mejorar la competitividad de las empresas a nivel mundial y reducir los costos de producción, las grandes compañías que ingresan a México buscan solamente bajos precios y una mano de obra abundante y barata, incluyendo a aquellas ETN que provienen de países catalogados en desarrollo, como lo es la empresa Samsung.

Para muchos coreanos, la palabra “Samsung” significa eficiencia y capacidad organizacional, ya que el crecimiento de esta y otras empresas coreanas también evocan al desarrollo industrial de Corea. La empresa Samsung¹⁴⁹, junto con otros conglomerados coreanos, es uno de los actores económicos más importantes de Corea del Sur. Como lo explica Salas Porras¹⁵⁰, de las 41 empresas coreanas que aparecen en la lista *Forbes*, al menos siete de ellas se ubican en actividades muy dinámicas, tales como la electro-electrónica, automotriz y bienes de capital, por lo que no es de extrañarse que una empresa con altas capacidades tecnológicas como Samsung ocupe una posición sobresaliente en los mercados de sus respectivos productos.

En efecto, este *chaebol* se destaca por su avanzada red de tecnología, lo que le permite ser uno de los líderes en el sector electro-electrónico, financiero, de comercio y servicios; gran ejemplo de ello es que Samsung ocupa el segundo lugar a nivel mundial en la producción de celulares. Su actual *status* de ETN líder en productos electrónicos, telecomunicaciones y semiconductores es, como veremos a

¹⁴⁹ Cabe destacar que *Samsung* significa tres estrellas, y cada una de las estrellas simboliza el servicio a la nación a través de los negocios, anteponer los recursos humanos sobre los recursos naturales, y la búsqueda de una actividad gerencial eficiente. Véase *Breve Historia de Samsung*, http://www.samsungtijuana.com/home_e/history_e/history_e.html

¹⁵⁰ Alejandra Salas-Porras. “Grupos Mexicanos y coreanos (...)”, *Op.Cit.*, p.6

continuación, resultado de un complejo y continuo aprendizaje y de grandes esfuerzos en investigación y desarrollo a partir de la creación de productos extranjeros.

4.1 Crecimiento y desarrollo de Samsung.

Actualmente Samsung Electronics Co. (SEC) es líder global en tecnologías de semiconductores, telecomunicaciones, medios digitales y de convergencia digital con ventas en 2005 de \$56.7 mil mdd y un ingreso neto de \$7.5 mil millones en ese mismo año; emplea aproximadamente a 128,000 personas en más de 120 oficinas en 57 países. La compañía consiste de cinco unidades de negocios principales: Negocios de Aplicación Digital, Negocios de Medios Digitales, Negocios de LCD, Negocios de Semiconductores y Negocios de Redes de Telecomunicaciones. A Samsung se le reconoce como una de las principales marcas de más rápido crecimiento y actualmente es un productor líder de TV's digitales, chips de memoria, teléfonos móviles y TFT-LCDs.

Samsung fue creado en 1938 en Taegu, Corea del Sur, por Lee Byung Chull, empresario coreano educado en Japón y con amplia visión comercial. Esta firma inició sus operaciones como abastecedor de arroz y de otros productos agrícolas a países vecinos. Después de la II GM, orientó sus actividades como intermediario comercial a través del suministro de azúcar en 1953, y al desarrollo de actividades de transformación de la lana en 1956, en donde empieza a utilizar tecnología moderna. Debido a la alta demanda de la producción, la empresa trató de mejorar la productividad con la importación de maquinaria procedente de Japón, Alemania y EUA. No fue sino hasta finales de los años sesenta cuando la firma entra a la industria electrónica como *Samsung Electronics*, y su paulatino crecimiento y capacidades tecnológicas se hacen evidentes a través del tipo de industria al que se enfocan.

Básicamente, el éxito de este conglomerado en el sector electrónico se debió a cuatro importantes factores, que lo caracterizarían hasta los años ochenta:

1. Hicieron énfasis en la producción en masa –heredada de la actividad textil y azucarera, ya que ambas requerían de una operación de gran escala.
2. Dependieron de la tecnología extranjera, principalmente japonesa, ya que por su educación en dicho país, para Lee Byung fue más fácil establecer contactos y *joint ventures* con firmas japonesas.
3. Tomaron una estrategia de *follow-the leader*- o seguidores del mercado, en donde primero inician su producción como ensambladores y posteriormente desarrollan sus capacidades de manera tal que pueden exportar.
4. Obtuvieron un fuerte apoyo por parte del Estado para la expansión de la industria electrónica, por lo que desde 1968 se crea la Ley de Promoción de la Industria Electrónica con tal fin.¹⁵¹

Samsung se caracteriza por conservar su estructura y gestión familiar, la diversificación de negocios que posee, los grandes objetivos de crecimiento y las estrechas relaciones con el Estado. Como vimos en el capítulo anterior, bajo la política económica de industrialización por sustitución de importaciones, la participación del Estado en la protección del mercado interno y su apoyo a las industrias fue de vital importancia. El financiamiento que éste otorgó se destinó a los sectores que se consideraron estratégicos para el crecimiento del país, por ello tomaron medidas muy restrictivas con respecto a la entrada de IED, que sólo podía entrar si venía acompañada de patentes, licencias, y con la disposición de transferir sus conocimientos tecnológicos.

Así pues, Samsung evolucionó a través del aprendizaje tecnológico que adquirió a partir de licencias, alianzas estratégicas, asociaciones con empresas extranjeras y acuerdos con compradores de equipo manufacturero (OEM por sus siglas en

¹⁵¹ Kim Youngsoo. "Technological capabilities and the Samsung Electronics network", en Michael Borrus et al. (editors), *International Networks in Asia*, Routledge, Nueva York, p.144

inglés), mismos que lo proveyeron de capacidades tecnológicas, manejo de la misma, calidad, diseño y soporte de ingeniería a la empresa y de *marketing*. Fue así como pasó de ser una empresa manufacturera de equipo original, a una empresa creadora de sus propios productos.

4.1.1 Crecimiento en los años sesenta y setenta.

Durante la primera década de negocios de la empresa en la industria electrónica, hubo muchos progresos tecnológicos y organizacionales. El principal objetivo de Samsung consistió no solamente en imitar a sus rivales japoneses, sino también convertirse en una firma electrónica verticalmente integrada para la propia producción de todos los materiales, desde componentes hasta productos finales. Para adquirir todo ese proceso de aprendizaje, además las capacidades tecnológicas y su manejo, recurrieron a técnicas principalmente japonesas.

Aunque en un principio Samsung consideró firmar acuerdos con empresas norteamericanas para tal fin, finalmente fueron compañías japonesas con las que establecieron las primeras *joint ventures*. La cercanía geográfica, la similitud cultural, y una mayor facilidad lingüística que permitiera un mejor contacto ente las empresas y sus empleados fueron factores importantes para tomar esa decisión. Su incursión en electrónicos de consumo inició en 1969 a través de una *joint venture* con la compañía japonesa Sanyo Electric, y con NEC en 1970.

Como los acuerdos entre la empresa coreana y las extranjeras tenían como requisito la capacitación técnica y el traspaso de conocimiento tecnológico, todas sus alianzas lo proveyeron de un significativo entrenamiento a sus empleados. Los empleados coreanos eran capacitados tecnológicamente en Japón, lo cual lo llevó a incrementar rápidamente su capacidad de producción de manufacturas a través del aprendizaje. Para capturar diferentes herramientas y aptitudes, la compañía envió a 160 empleados coreanos a Sanyo, en Japón, para entrenarse en el método de ensamblaje de radios, TV's y otros componentes. En 1970, cerca de 20 empleados

fueron a la empresa NEC –igualmente en Japón- para entrenarse con tubos de vacío y tubos de rayo catódico. De acuerdo a un pacto de asistencia técnica entre Samsung y NEC, técnicos expertos de dicha empresa japonesa irían a Corea cada año para entrenar a técnicos coreanos con el fin de mejorar sus habilidades de ensamblaje de productos con tecnología simple.¹⁵² Por lo tanto, el entrenamiento en el extranjero fue un aspecto clave en la adquisición y el perfeccionamiento de nuevos conocimientos.

Por otro lado, de acuerdo al pacto que ambas compañías japonesas establecieron con Samsung, la empresa coreana sólo iba a poder distribuir la producción que generaran las empresas dentro del mercado local, mientras que Sanyo y NEC tendrían derecho a exportación. De cualquier forma, como el mercado doméstico se encontraba bajo la protección del Estado, eso le dio a la empresa la oportunidad de cosechar mayores ganancias en el país, además de aumentar sus conocimientos y sus capacidades tecnológicas paulatinamente. Además adquirió una licencia para fabricar televisiones en blanco y negro. De esta forma, tanto los beneficios tecnológicos adquiridos a través de *joint ventures*, así como sus vínculos con empresas extranjeras, permitieron que la empresa Samsung se convirtiera con éxito en un productor de televisiones en serie verticalmente integrado en corto tiempo.

En 1971, Samsung firmó una *joint venture* con la empresa norteamericana *Corning Glass Works* para crear bulbos de vidrio que serían utilizarlos en la producción de tubos de rayos catódicos. Gracias a la adquisición de mayores y mejores conocimientos, así como al establecimiento de vínculos con canales directos de distribución, fue que incrementó su poder de negociación y los siguientes acuerdos con otras empresas estuvieron bajo el control directo de Samsung.

En 1974, Samsung adquiere *Korea Semiconductor Company (KSC)*, una *joint venture* entre *Korea Engineering and Manufacturing Co.* y la firma estadounidense de manufacturera de “Chips” *Integrated Circuit Internacional*. También diversificó su

¹⁵² Ibid. p. 144

línea de negocios en el sector de telecomunicaciones a través de una *joint venture* con la empresa estadounidense *General Telephone and Electrics* en 1977.¹⁵³

Conforme la producción de *Samsung Electronics Corporation* (SEC) aumentó, la demanda de componentes producidos por sus filiales *Samsung Electron-Devices Company* (SED), *Samsung Electro-Mechanics Co.* (SEM) y *Samsung Corning Co.* (SC) –creados a principios de la década de los setenta- creció subsecuentemente. La firma esperó que con la internalización de los componentes tecnológicos redujera la fuerte dependencia de los abastecedores japoneses. De igual forma, mientras aumentaba su ingeniería y sus capacidades de ensamblaje, el grupo Samsung también desarrolló conocimientos más fuertes del mercado. Expandió sus canales como vendedor de equipo manufacturero y también sus habilidades añadiendo dos nuevos productos: VCR's y hornos de microondas. Sin embargo, como la adquisición de una licencia extranjera para la fabricación de éstos fue más difícil que el de la TV, la empresa tuvo que recurrir a la "ingeniería de inversa", es decir, desmantelar el equipo y, una vez que se descubre su funcionamiento, lo imitan. Así pues, en 1976 un grupo de técnicos e investigadores de Samsung desmanteló un horno de microondas –que, por cierto, procedía de la empresa japonesa Panasonic- para ver de qué elementos constaba su tecnología, y fue hasta 1978 cuando lograron completar sus investigaciones. En 1982, Philips le cede permiso para la adquisición de tecnología para la manufactura de televisiones a color, mientras que JVC y Sony para la producción de VCR's.

4.1.2 Samsung en los años ochenta.

Los años ochenta fue una década en la que Samsung se extendió y diversificó con más rapidez, lo que también se tradujo en ingresos más altos. La empresa se enfocó principalmente en la creación y desarrollo de los DRAM's, semiconductores y chips integrados, mismos que propiciaron una mayor extensión de la integración vertical de Samsung.

¹⁵³ Ibid. p.145

Desde los años ochenta, Samsung se expandió más allá de la producción de sus necesidades internas y entró al mercado de los DRAM'S, los cuales requerían de manufactura tecnológica más avanzada y desembolso de grandes capitales. El apoyo del gobierno, a través de la Ley de Promoción de Semiconductores en 1983, fue un factor decisivo para un mejor desempeño del sector ya que se le otorgaron subvenciones. En junio de 1983, adquirió la licencia de la firma estadounidense *Micron Technology* para el diseño de DRAM's de 64 kb y con *Sharp* para el desarrollo de los DRAM's de 256 kb.¹⁵⁴

Como vemos, el aprendizaje informal a través de la tecnología extranjera fue importante para Samsung. Sin embargo las cadenas interpersonales no fueron suficientes para desarrollar capacidades en un campo de gran demanda tecnológica. Por ello, en 1983 construyó un Instituto de investigación –*Samsung Semiconductor Inc* (SSI) -en el Valle del Silicón, (EEUU), ya que en esta región tendrían la oportunidad de adquirir nuevos conocimientos en última tecnología, además de personal altamente calificado.

SSI se volvió una importante plataforma para coleccionar información sobre capacidades, herramientas tecnológicas y de mercados, así como un medio para capturar a ingenieros especializados. El primer objetivo de SSI fue desarrollar DRAM's de 64kb y de 256 kb, y para ello reclutó a un número considerable de coreanos con educación en Estados Unidos y expertos en la materia, por lo que también jugaron un importante rol para ayudar a la empresa a desarrollar y comercializar los DRAM's tanto en Corea como en el mercado norteamericano. En noviembre de 1983, Samsung produjo su propio DRAM de 64kb y en 1984 inició la producción en masa. Ante su progreso en la internalización del *know-how* del DRAM, también mejoró su capacidad de desarrollar circuitos integrados para electrónicos de consumo y productos industriales y de telecomunicaciones. De esta forma SSI se expandió en 1987 para estudiar las aplicaciones de los circuitos

¹⁵⁴ Ibid. p. 149

integrados en computadoras y equipos de oficina y, ante la creciente internalización de la producción así como de la complejidad tecnológica de la misma, ese mismo año SEC abrió un Centro de Diseño para Circuitos Integrados en Tokio, Japón.

El dominio en la tecnología de circuitos integrados significó no solo la internalización de los componentes, sino también el desarrollo de capacidades en nuevos productos y de los ya existentes; además, se hizo libre de la dependencia de abastecimiento tecnológico japonés.

Samsung pudo desarrollar un sistema descentralizado de instalaciones dedicadas a la investigación y al desarrollo. Una de ellas es el Instituto Avanzado de Tecnologías (SAIT, por sus siglas en inglés), que se creó desde 1980, y el cual se considera uno de los más importantes laboratorios líderes en Corea enfocado al desarrollo industrial. Su objetivo no era directamente el desarrollo de productos, sino buscar por todo el mundo iniciativas de investigación interesantes, adquirir la patente de esos proyectos y desarrollar el concepto final de esa idea; de esa forma, la empresa cuenta con suficiente propiedad intelectual. De acuerdo a Kwam Rim, Director de SAIT, el instituto invierte principalmente en dos áreas: “Educación de los empleados, que son nuestros recursos humanos, e investigación y desarrollo. En capacitación gastamos aproximadamente \$3,000 dólares anuales por trabajador”.¹⁵⁵

Para mantener toda la cadena de investigación y desarrollo alrededor del mundo, SAIT mantiene una estrecha colaboración con numerosos institutos de investigación a través de un programa denominado “Open Innovation System”. Este programa tiene el objetivo de mantener relación estrecha con laboratorios científicos en Rusia, China, Japón y Estados Unidos para captar los últimos avances tecnológicos. Estos laboratorios se encuentran en San José California (EUA) Yokohama (Japón), Beijing (China) y Moscú (Rusia).¹⁵⁶

¹⁵⁵ Marisela López Mandujano. “El castillo de la innovación” en *Revista Expansión*, México, 16-30 de Agosto del 2000, p.161.

¹⁵⁶ www.sait.com

Hasta los ochenta, el mercado estadounidense fue el más importante de Samsung, así que para garantizar y proteger su estancia interna, en 1984 SEC creó una filial productora de CTV's en EU. No obstante, los resultados no fueron positivos: la organización de la producción en Estados Unidos fracasó, puesto que no se pudieron crear productos cuya terminación final estuviera vinculada con los proveedores de componentes locales del mercado americano, por lo que continuó la transmisión de componentes desde las fábricas coreanas, y esa situación provocó un aumento de costos para la empresa.¹⁵⁷ Es por eso que México, país vecino de este importante mercado, se consideró como estratégico por la oportunidad que representaron los bajos costos de productividad y laborales, además de que la ubicación de sus plantas en 1989 en Tijuana –frontera entre México y EEUU- conectaba de manera efectiva a ambos mercados, como lo veremos más adelante. De la misma forma, a finales de esa década, y sobre todo a partir de los años noventa, Samsung enfatizó el establecimiento de subsidiarias y centros maquiladores encargados de las últimas fases intensivas de la producción en el sureste de Asia y la periferia de Europa.

4.1.3 Samsung en los años noventa.

El incremento de la escala de sofisticación de la industria coreana, aunado al rápido cambio de la dinámica económica en la globalización, aumentó las presiones en Corea para que éste abriera su mercado y promoviera la competitividad internacional del país. Así pues, bajo un nuevo gobierno democrático, el Estado permitió la liberalización de algunos sectores que consideró fuertes, entre ellos, el eléctrico-electrónico.

En esta época también hubo una serie de cambios que obligaron a los *chaebol* a realizar reformas organizacionales y del manejo de su tecnología: a nivel interno, crecieron los problemas laborales ya que los trabajadores demandaban un significativo aumento de sueldo; subieron las tasas de interés y la liberalización del

¹⁵⁷ Kim Youngsoo. *Op.Cit.* p.153

mercado electrónico coreano implicó una pérdida de competitividad por la entrada de otras empresas; además, la apreciación del won hizo que las exportaciones desde Corea fueran menos atractivas. A nivel externo, la saturación de los mercados más importantes –EEUU y Europa- afectó en la competencia de precios dentro de éstos, además de que les estaban imponiendo mayores barreras comerciales. Todo ello provocó una creciente reducción de la demanda de productos, lo que se tradujo en pérdida de ganancias.

Con la globalización, la obsolescencia tecnológica se aceleró, por lo que los ciclos del producto se cortaron y volvieron más dinámicos. Para aumentar su competitividad, la estrategia a seguir por parte de Samsung fue pasar del crecimiento cuantitativo al cualitativo en los años noventa. Así pues, para lograr elevar su calidad, decidió crear reformas en su organización y mejorar la coordinación y cooperación entre las filiales de la empresa, al tiempo que iniciaron una agresiva internacionalización de la producción para abaratar los costos.¹⁵⁸

El elemento más importante que motivó a Samsung a internacionalizar la producción fue que esa estrategia la tomaron sus rivales japoneses y coreanos desde mediados de los ochentas, quienes establecieron subsidiarias de producción primeramente en el sudeste asiático. Los electrónicos de consumo japoneses (de empresas como Toshiba, Sony, Matsushita y Sanyo) empezaron a penetrar en esa región a través de empresas manufactureras intensivas en mano de obra, con lo cual abarataron los costos de producción. Asimismo, en 1988, *Goldstar* (empresa coreana rival de Samsung) firmó un acuerdo con el gobierno chino para adquirir 165 000 metros cuadrados de tierra en la Zona Económica de Zhuhai para la construcción de una planta productora de TV y equipo de audio que se vendería en el mercado chino.¹⁵⁹

¹⁵⁸ Ibid. p.157

¹⁵⁹ Ibid., p.159

Ante tal situación, como mencionamos anteriormente, Samsung decidió incrementar sus canales de producción y distribución geográfica, particularmente en la periferia de Europa y el Sureste asiático, así como México, donde se realizarían operaciones de bajo costo. Ahora bien, la capacidad de Samsung para incursionar en la producción internacional fue posible gracias a la efectiva acumulación de capacidades que se podían transferir. Pronto, todas las filiales de Samsung en el extranjero se ocuparon de la producción de productos estandarizados y en usar la capacidad de producción en masa de la empresa.

La estructura altamente centralizada, la falta de autonomía en las operaciones y la burocracia de la empresa limitaron la transferencia de capacidades tecnológicas a sus filiales en el exterior. Para agilizar las actividades de innovación, aumentar su capacidad de desarrollo de productos y descentralizar las operaciones, SEC permitió mayor autonomía de acción entre sus filiales y estableció centros de creación y diseño en el extranjero para el desarrollo de softwares, especialmente en países desarrollados. El primer Centro de Diseño fue creado en Osaka, Japón en 1991 para producir equipos de audio y video. El segundo es el Samsung Semiconductor Center Europe (1992), cuyas cedes se encuentran en Frankfurt, Alemania y en Gran Bretaña, y cuyos productos se distribuirían por todo Europa. En 1994, se creó, en cooperación con una corporación de diseño local (denominada IDEO), Samsung Design America, USA, para diseñar productos de consumo electrónico destinado al mercado norteamericano; En 1995, en Singapur se abre una oficina regional especial para recolectar información de mercado y desarrollar modelos de productos adecuados para la región de Sudeste Asiático.

Por otro lado, las filiales no sólo estaban forzadas a interactuar con una variedad de actores económicos internacionales, sino también internos. La crisis económica de 1997 fue un golpe muy duro para la expansión de Samsung, puesto que la política de reestructuración implicó detener los planes de nuevas aperturas en el extranjero. Como miembro de las cinco empresas coreanas más importantes que formaron parte del *"Big Deal"*, la empresa se comprometió tomar medidas de saneamiento

tales como la especialización en el comercio de productos en donde tenía mayor competitividad, tal como el sector eléctrico-electrónico; asimismo, decide ceder mayor autonomía a sus filiales para la toma de decisiones. A finales de esta década sus inversiones se enfocan principalmente a la creación de alianzas estratégicas con empresas líderes en tecnología de punta de países desarrollados.

Por otro lado, un elemento que caracteriza a Samsung en esta década, es el ahínco en invertir en investigación y desarrollo científico, y muestra de ello es que actualmente canaliza en promedio más del 6% del total de sus ventas hacia ese ámbito: *“En 1995, canalizó el 5.2% de su ingreso en actividades de dicha índole, empleando 16,900 investigadores de los cuales 13 410 se ubican en electrónica”*.¹⁶⁰ Así pues, durante los 90, la empresa se enfocó al mejoramiento interno de la tecnología DRAM, así que un número de componentes centrales fueron desarrollados y producidos dentro de la compañía a través de las diversas subsidiarias y centros de investigación que mantiene en diferentes partes del mundo. Cabe destacar que el sector de semiconductores generó derrames tecnológicos en la empresa y creó una sinergia en las cadenas productivas.

4.1.4 Observaciones sobre el crecimiento de Samsung.

La tendencia de crecimiento de Samsung se caracteriza inicialmente por su desarrollo a través del aprendizaje obtenido gracias a las alianzas estratégicas con ETN de países desarrollados y, posteriormente, su adquisición de empresas y fundación de filiales alrededor del mundo, incluyendo los países en desarrollo.

¹⁶⁰ Marisela López Mandujano. “El castillo de la innovación”. Op.Cit., p.162

**Cuadro 10. Alianzas, adquisiciones y fundaciones de Samsung
(Década de los sesenta -2004)**

Década	País (ETN)	Estrategia	Objetivo
Años 60	Japón	AE	Ensamble y manufactura de productos eléctrico-electrónicos
Años 70	Japón/EUA	F/AE	Producción de tubos de láminas de color para TV a color, Producción de switches para telecomunicación. Distribución, comercio y marketing
Años 80	EUA, Portugal, Gran Bretaña, Francia, Canadá, Brasil, México, Tailandia, Indonesia.	AE/A/F	Adquirir última tecnología en software, y establecer una base para las exportaciones de computadoras Tecnología para producción de televisiones a color, Diseño y creación DRAM's, Manufactura y ensamble de TV's, distribución comercial, Producción y comercialización de refrigeradores.
Años 90	España, Italia, Francia, Países Bajos, Turquía, Singapur, India, Indonesia, Filipinas, China, Tailandia, Malasia, Taiwán, Japón, Australia, Alemania, EUA, México, Chile, Vietnam, Rusia, Uzbekistán.	F/A/AE	Producción de componentes CTV y VCR, Diseño de tecnología de vanguardia, Distribución de equipo electrónico, telecomunicación e informática, Producción de tecnología multimedia y circuitos integrados, Diseño de tecnología especializada en transferencia de voz, video y datos de manera rápida, Centros de Investigación y desarrollo de software, chips sin memoria, Producción de componentes para computadora, producción de lavadoras, pantallas planas, refrigeradores, Uso de tecnología NT 2000 para teléfonos celulares
2000-2004	Francia, Corea del Norte, India, China, Japón, EUA, Brasil, México,	F/AE	Chips de memoria, dispositivos de almacenamiento, Cooperación en Tecnología de Información, Reproductores de DVD's, Comunicaciones Móviles de Próxima Generación, producción de línea blanca, Investigación y desarrollo de Software, producción de pantallas LCD

AE: Alianza Estratégica, F: Fundación, A: Adquisición

Para identificar de manera más específica el año, las empresas con las que realizó alianzas, adquisiciones y la ubicación de las filiales, véase Anexo, cuadro 1. Fuente: Elaboración propia en base a datos de Samsung

Como se ilustra en el cuadro anterior, una vez que la empresa consiguió, por medio de su aprendizaje, las suficientes herramientas productivas y organizacionales, en los años setenta estableció sus primeras filiales en EUA –por ser este su principal mercado de exportación- y mediante alianzas estratégicas con empresas de ese país, empezó a crear componentes básicos necesarios para productos eléctrico-

electrónicos. A mediados de los ochenta, cuando la dinámica económica internacional cambió las condiciones del mercado de electrónicos y hubo una creciente importancia en la posesión de conocimientos tecnológicos para las ETN, se hizo más difícil adquirir licencias y diseños extranjeros de alta tecnología, por lo que la empresa trató de conseguir nuevas capacidades a través de la adquisición de empresas extranjeras, así como de la inversión directa en éstas. El peso relevante del abaratamiento de los costos de producción llevó a Samsung a crear filiales - verticalmente integradas- en regiones seleccionadas estratégicamente -como México, Brasil o Tailandia- para producir, manufacturar y ensamblar productos, y con ello disminuir riesgos y costos de transacción, así como asegurar su posición en el mercado donde se asentaba.

En los años noventa, Samsung se inserta con más fuerza en la economía global a través de la internacionalización de la producción, por lo que lleva a cabo un mayor número de alianzas, adquisiciones y fundaciones de filiales en países de Europa, el sureste de Asia, y América Latina; en aquellos años, se hace evidente el nivel de adquisición tecnológica de la empresa por un mayor número de aperturas de Centros de Investigación y Desarrollo Informático y de Software. Finalmente, desde al año 2000, continúa realizando alianzas estratégicas principalmente con empresas especializadas en alta capacidad tecnológica, así como en conocimiento de software; la apertura de filiales se ha ampliado, sin embargo ya no con el mismo dinamismo que en la década anterior. Sus estrategias son mucho más estructuradas y planeadas, con lo cual la transnacional se propone ser una de las principales empresas líderes en tecnología

4.2 El papel de México en la proyección internacional de Samsung.

Como lo mencionamos anteriormente, ante el fracaso de producción que tuvo la empresa dentro de EUA, nuestro país fue parte de la estrategia de Samsung para penetrar más fácilmente al mercado norteamericano, con una producción más barata a través de los beneficios que ofrecía el Programa de Maquiladoras de

Exportación, además de existir una vecindad geográfica entre ambos países. En síntesis, los aspectos que incentivaron el establecimiento de una planta de ensamble de televisiones en la ciudad de Tijuana BC., fueron: *“la reducción de impuestos, la abundante y competitiva fuerza de trabajo y la cercanía con los mercados de Estados Unidos y Canadá, a donde se exportan los bienes manufacturados libres de aranceles.”*¹⁶¹ La cercanía de nuestro país con EUA –el cual era y sigue siendo el principal mercado de exportación de los productos de la empresa- le daría la oportunidad de empezar a crear fuertes lazos productivos internacionales y de expandir su presencia a Centroamérica. Igualmente, su llegada al territorio nacional respondió también a una estrategia de convertirse en uno de los competidores más fuertes en el mercado norteamericano y una de las más importantes compañías del mundo en equipo electrónico.

Su establecimiento en el país coincidió con la estrategia de lo que Samsung denomina *“hacia la diversificación global”* y su política de *New Management* en la cual establece tres tácticas a desarrollar para aumentar la presencia de Samsung a nivel global: *Quality Management, Globalization* y *Multifaceted Interaction*. Ante los nuevos cambios de consumo global en donde se exigía mayor calidad, Samsung decidió competir con líderes mundiales en tecnología a través de la ventaja de localización, la cual le otorgaría la flexibilidad organizacional requerida para establecerse en los lugares estratégicos que pudieran ofrecer a la empresa un buen abastecimiento de materias primas y las facilidades para procesar y ensamblar, para después distribuir los productos finales en el mercado internacional. Mientras que la integración multifacética se refiere a la unión física de personas, organizacional, de sistemas e infraestructura para eficientar las operaciones productivas de la empresa en sus diferentes filiales.¹⁶²

¹⁶¹ Ma. de Jesús Montoya et. al. "Competencia Oligopólica en la industria de Televisores en Tijuana" en *Revista de Comercio Exterior*, México, Marzo 2001, p.244

¹⁶² Cristina Taddei y Jesús Robles. *Op.Cit.* p. 138

Para Samsung, Tijuana representó una excelente zona para cooperar con otras compañías electrónicas. A dicha ciudad se le considera la “capital mundial de la televisión”, ya que ahí se ensamblan televisores y produce en serie bienes eléctrico-electrónicos a través de numerosas plantas de producción de las más importantes compañías electrónicas extranjeras a nivel mundial. De esta forma, la empresa coreana vio a esta ciudad como centro de producción que facilitaría la inserción de sus productos en el mercado norteamericano.

4.2.1 Establecimiento de Samsung en México

En 1988, con una inversión inicial de U\$ 3,700 millones de dólares, Samsung Electronics inició sus operaciones a gran escala en Tijuana bajo el nombre de Samsung Mexicana (SAMEX). La firma del TLCAN, fue un parteaguas para que la inversión de Samsung se diera con más intensidad, ya que los productos exportados hacia Estados Unidos y Canadá entrarían libres de impuestos. En 1994 inició la construcción de Samsung Tijuana Park, en el Parque Industrial el Florido, ya que, ante los buenos resultados que desde un principio obtuvo con el ensamblaje de televisiones en nuestro país, así como la importancia que éste tomó en los objetivos de penetración hacia el mercado norteamericano, la empresa se enfocó también en aumentar la línea de producción en México. Para lograrlo, tendría que eficientar el abastecimiento de componentes eléctricos y electrónicos a SEM, ahorrar tiempo de entrega, reducir los gastos de inventario y mejorar la demanda de producción, además de ser autosuficiente en el desarrollo de televisiones y otros productos de consumo *“para, de esta manera, estar en la mejor disposición de servir a los consumidores estadounidenses”*¹⁶³

Fue así como adoptó una nueva estrategia de localización de partes electrónicas: integraría verticalmente la producción tanto de los componentes como de los productos finales de manera más eficaz. Con esa finalidad, *Samsung Display Interface México* (SDIM) y *Samsung Electromecánico Mexicana* (SEMSA) se

¹⁶³ Declaraciones de So Heen Kun, ex gerente del grupo en 1994. Véase Ibid. p.142

establecieron en el Parque Industrial Otay, con una inversión inicial de U\$ 3,200 millones de dólares. El objetivo inicial de estas dos plantas fue la fabricación de componentes electrónicos y mecánicos; componentes de televisores y audio, TV con videograbadora, monitores de computadoras, tubos para cinescopio y teléfonos celulares.

En 1995, se inauguró finalmente Samsung Tijuana Park con un presupuesto de U\$200 millones de dólares, por lo que, tanto SDIM como SEMSA, cambiaron sus instalaciones desde el parque Otay al Florido para concentrarse en el mismo lugar que SAMEX. Ese mismo año, se establecen oficinas corporativas y una planta ensambladora de hornos de microondas en la ciudad de México, así como también logra expandir su presencia a nivel nacional a través del establecimiento de sucursales de venta en algunas ciudades de la República. En Tijuana se fabrican los productos y desde las ciudades de México, Mérida, León, Veracruz, Monterrey y Guadalajara se organiza la comercialización y la mercadotecnia.¹⁶⁴

En el año 2002, con una inversión de \$30 mdd, se inauguró una planta de producción de línea blanca en la ciudad de Querétaro, la cual, de acuerdo a la empresa, tiene capacidad para producir 500 mil refrigeradores y aire acondicionado por año. De acuerdo con el presidente de la compañía en México, Hong Jun Lee, la producción que se derive de esta planta debe llegar a Norteamérica, Centroamérica y Sudamérica, y esperan que ello contribuya a elevar la marca de Samsung a la cima de estos mercados: *"La producción mexicana de Samsung juega un papel muy importante en la expansión de importaciones a través de América. La compañía está fortaleciendo las ventas de estos productos al igual que la de aire acondicionados, lavarropas, monitores, televisores LCD y PDP y DVDs, para hacer de Samsung la marca líder en Norteamérica"*¹⁶⁵

¹⁶⁴ Véase Samsung México. www.samsung.com.mx

¹⁶⁵ Centro de Prensa Samsung, "Exitosa inauguración del moderno Centro de Servicio Exclusivo Samsung", 14 de abril de 2005, http://www.samsung.com/mx/presscenter/businessmagazine/businessmagazine_20050414_0000113607.asp

4.2.2 Logros de Samsung en México.

Actualmente, las plantas en Tijuana y Querétaro no solamente se dedican al ensamble o manufactura de aparatos eléctricos y electrónicos a través de insumos provenientes del extranjero, sino que también ha incrementado el nivel de producción de tecnologías. De acuerdo con datos de la empresa, en México se producen y comercializan cuatro líneas de producto:

- **Tv, audio y video**

Enfocado a la producción y ensamblaje de TV plasma, videograbadoras, videocámaras, DVD Players, Audio, Yeep–reproductor de MP3, cámaras fotográficas digitales, videocámaras, minicomponentes, sistemas de teatro en casa.

- **Línea blanca**

Hornos de microondas, refrigeradores, sistemas de aire acondicionado, lavadoras

- **Sistemas de información**

Monitores, impresoras, dispositivos de almacenamiento

- **Telecomunicaciones**

Teléfonos celulares, conmutadores

Según datos de la empresa, el número de personal que labora en las instalaciones de Samsung Tijuana Park es de casi 4,200 personas, y hasta la fecha ha invertido en nuestro país más de U\$ 700 millones de dólares.¹⁶⁶ La empresa afirma que ha tenido éxito en esta inversión en términos de expansión de mercado y del desarrollo regional. Desde Tijuana, Samsung exporta aproximadamente el 80% de sus productos finales hacia Norteamérica, Centroamérica y el Caribe, mientras que la planta de Querétaro exporta el 60% de su producción final.

¹⁶⁶ Sobre Samsung, www.samsung.com.mx

En el año 2004, Mauricio Solís, director de Operaciones y Recursos Humanos de Samsung Electronics en México, manifestó que los últimos años fueron difíciles a consecuencia del incremento de los precios del petróleo y del acero, principales insumos para la fabricación de electrodomésticos y electrónicos, por lo que los precios de éstos tuvieron un aumento del 3% en ese año. No obstante, según sus propias palabras, ello no los desincentiva a continuar con la inversión en el país: *“Nuestra intención es invertir anualmente entre 10% y 15% anual, en diferentes plantas que manejamos y llegar a cumplir a final de 5 años inversiones por más de mil millones de dólares en México. Samsung tiene confianza en la economía y en la política del país; desde su establecimiento en 1995, hemos observado signos de estabilidad”*¹⁶⁷

La estrategia de desarrollo *New Management* que Samsung adoptó, influyó en el nivel de competitividad de todas sus filiales, incluyendo las de nuestro país. Internamente, en los últimos años se ha manifestado un escalamiento en el proceso industrial de la producción (*upgrading*) y ello se debe al nivel de tecnología -como equipo y maquinaria- que se utiliza, el reciente incremento de la automatización, una mayor sofisticación en el proceso de producción en manufactura (más intensiva en capital), de herramientas, y por lo tanto, un aumento de la especialización de técnicos y profesionistas. *“En las plantas de TV (...) existe una trayectoria de aprendizaje en donde sus procesos se han vuelto más complejos, más sofisticados tecnológicamente y han requerido una mayor participación de personal calificado.”*¹⁶⁸ El énfasis en los recursos humanos es uno de los principios más importantes de *management* de la empresa. Es por eso que, a muchos trabajadores se les capacita en el manejo de la maquinaria y tecnología, mientras que a aquellos que ostentan puestos administrativos se les apoya y financia continuamente a

¹⁶⁷ Fernando Pedrero. “Enfatiza Samsung interés en México” en *El Universal Online*. Martes 9 de noviembre de 2004, <http://fox.presidencia.gob.mx/buenasnoticias/?contenido=15765&pagina=318>

¹⁶⁸ Jorge Carrillo. “Maquiladoras: Integración productiva y evolución industrial.” En *Foro sobre la globalización y modernización de la industria manufacturera de exportación: una visión de mediano y largo plazo*, http://www.nobe-ref.org/pdf/Conferences/2001/PANELII_JCARRILLO.PDF

través de cursos y estudios Maestría en Administración (*Master in Business Administration, MBA*).¹⁶⁹

A diferencia de los logros en la especialización del personal, existe un reducido nivel de insumos nacionales en la producción (aproximadamente 1%), puesto que las compras se realizan entre las filiales de la firma, sin que se generen los suficientes eslabonamientos productivos con la economía nacional. Los pocos proveedores locales mexicanos surten de materias primas a la empresa, tales como: bolsas de plástico y otros productos de protección, cajas de cartón, bolsas de polietileno, plataformas de madera, uniformes, etiquetas, manuales e instructivos.¹⁷⁰ Como afirma Jorge Carrillo, *“no hay duda del impacto positivo de las filiales de las ETN's en diversas áreas como el empleo, la generación de divisas, las capacidades tecnológicas y organizacionales y las competencias laborales, sin embargo, esto se basa en el aprendizaje dentro de las propias filiales y en las propias relaciones intra-firma. En cuanto a sus efectos multiplicadores locales en empresas mexicanas, aún son muy débiles.”*¹⁷¹ es decir, éstos no se ven reflejados en la industria nacional.

En México, el objetivo inmediato de Samsung fue llegar al mercado norteamericano, así como aprovechar los bajos costos laborales y la cercanía con EUA para producir, ensamblar y manufacturar en las últimas fases de la cadena productiva. Así pues, las funciones de las filiales de Samsung en México difieren de los de las filiales norteamericanas, e incluso de las que se encuentran en países en desarrollo como Brasil y China. Por ser Estados Unidos el principal mercado de exportación, y por la relevancia que este país posee en cuestión de desarrollo tecnológico, Samsung ha creado desde 1973 toda una serie de alianzas estratégicas con empresas norteamericanas (ver anexo, cuadro 1). Estados Unidos representa para

¹⁶⁹ Hong, Uk Heon. “Will Korean companies increase their overseas investment in the ALADI countries?: implications of investment success cases” Division of Public Administration, Uiduk University,

[http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/39838eda95e7c01503256e9200668401/f6491ff9d5e2ed3703256e920067da90/\\$FILE/UKHong-2.doc](http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/39838eda95e7c01503256e9200668401/f6491ff9d5e2ed3703256e920067da90/$FILE/UKHong-2.doc)

¹⁷⁰ Jorge Carrillo. “Maquiladoras: Integración productiva y evolución industrial”, en *Foro sobre globalización y modernización de la industria manufacturera de exportación: una visión de mediano y largo plazo 24 de Septiembre de 2004*, www.economia.gob.mx/pics/p/p1776/Carrillo.pdf

¹⁷¹ Jorge Carrillo. “Maquiladoras: Integración productiva (...)”, Op.Cit.

Samsung un mercado potencial no solo por su tamaño y el nivel de consumo de la población, sino porque es fuente de continuos desarrollos tecnológicos e informáticos, y una prueba de ello es que sus principales Centros de Investigación y Desarrollo de Semiconductores se encuentran en ese país.

Por otra parte, en Brasil, Samsung se estableció desde 1986 (dos años antes que en México) por considerársele un país estratégico para penetrar al mercado latinoamericano poder distribuir la producción hacia Panamá, Argentina, Perú, Chile y Colombia. La empresa coreana cuenta en este país con dos filiales de manufactura y producción en las ciudades de Campinas y Manaus, así como también dos Centros de Investigación y Desarrollo en Informática en las mismas ciudades y oficinas de distribución en Sao Paulo, Brasilia y Río de Janeiro.

La presencia de Samsung en China también es un caso interesante. China es el principal país que recibe IED proveniente de Corea del Sur por su cercanía geográfica y por las ventajas de ese país: por un lado, es un mercado grande y con amplio potencial de crecimiento y, por otro, ofrece beneficios laborales y de infraestructura adecuados para las necesidades de la empresa. Actualmente Samsung tiene ocho plantas de producción y manufactura de productos eléctricos y electrodomésticos en China, distribuidos en las zonas de Tianjin, Guangdong y Suzhou. En el año 2000 estableció un Centro de Desarrollo de Software en Beijing, en donde científicos chinos realizan investigaciones en ese campo.

Con base a lo anterior, vemos que nuestro país forma parte del proceso productivo internacional de la empresa; sin embargo, contrario a los países mencionados, la producción interna no posee un alto nivel agregado y aún no existe interés por establecer algún Centro de Desarrollo e Investigación o alguna alianza con laboratorios del país que pudiera ayudar a México a incentivar el desarrollo tecnológico. Samsung establece dichos Centros en regiones estratégicas que sirvan no sólo para la expansión de la empresa, sino también adecuar los productos al mercado en donde se asienta. Además que, de acuerdo a la empresa, nuestro país

no tiene los suficientes parques industriales ni la infraestructura adecuada para establecer un Centro que, por supuesto, requiere de una alta inversión.

Uno de los aspectos más importantes que hay que tomar en cuenta en la captación de IED en general, así como también la que emite esta empresa coreana, es el hecho de que nuestro país está perdiendo cada vez más competitividad frente a países como China, el cual no sólo es un país atractivo por sus facilidades fiscales y mano de obra barata, sino también porque, a diferencia de México, tiene desarrolladas cadenas productivas que le permiten a las empresas locales beneficiarse de las exportaciones y ganar partido en conocimientos industriales, científicos y tecnológicos. De las acciones del Estado mexicano, así como de los sectores productivos del país en su conjunto, dependerá que México pueda adquirir los beneficios de la IED de esta empresa coreana en el ámbito económico e industrial.

Conclusiones de Samsung en México

Samsung es un caso muy importante para ejemplificar las estrategias tomadas por las empresas coreanas a partir no solamente de la necesidad por parte de éstas de abaratar costos y sacar un máximo de utilidades, sino también de superar barreras comerciales como el TLCAN para países no signatarios del mismo. Aunado a las ventajas que Samsung vio en el TLCAN para aumentar sus exportaciones hacia EUA, la empresa supo aprovechar también las políticas internas de nuestro país en cuanto a ubicación geográfica, aspectos laborales y de recursos materiales para establecer sus plantas de ensamble. Esto le permitió integrar verticalmente la producción para abaratar aún más los costos y lograr un efectivo manejo de tiempos en manufactura y entrega.

Al tener ya una previa experiencia en el manejo de grandes escalas de producción, Samsung tenía la ventaja de poseer recursos administrativos, técnicos y financieros para desarrollar sus propias capacidades tecnológicas a través de licencias, patentes y alianzas estratégicas con empresas extranjeras que gozaban de

innovaciones tecnológicas. Fueron principalmente las alianzas con empresas japonesas las que coadyuvaron a la asimilación del aprendizaje y la absorción tecnológica de Samsung.

Gracias al apoyo estatal, así como al aumento de su aprendizaje, Samsung aumentó sus ganancias en el mercado interno y obtuvo las herramientas organizacionales y humanas suficientes, que ya para los años setenta fue capaz de negociar una alianza estratégica con una empresa extranjera no japonesa; además, gracias al impulso que la empresa otorgó a la educación y a la preparación de sus trabajadores, en los ochenta afianzó sus conocimientos y se hizo más independiente de la tecnología de dicho país asiático, creó más alianzas y adquisiciones en el extranjero y se enfocó a la industria de alta tecnología como los semiconductores. En los años noventa, con un mayor despliegue de su internacionalización de la producción para maximizar sus utilidades, hace un gran número de fundaciones de sus filiales alrededor del mundo, tanto en países desarrollados como en desarrollo -en estos últimos sobre todo para abaratar costos- y se encarga de establecer centros de investigación científica y tecnológica en diferentes partes del mundo, principalmente en países estratégicos para la empresa.

Para Samsung, nuestro país sólo representa una importante plataforma de penetración al mercado norteamericano y, tanto con la firma del TLCAN, así como con la liberalización económica de México, a la empresa coreana se le abrieron las oportunidades que buscaba para adquirir mayores ganancias: elusión de barreras comerciales arancelarias, bajos impuestos, mano de obra barata, un clima de certidumbre, estabilidad política y la minimización de costos de producción.

Para México, el establecimiento de las plantas de Samsung en el norte del país, sí genera empleos que, aunque en un principio fueron poco calificados por tratarse de ensamblaje, con la cada vez mayor automatización de los procesos productivos de la empresa han aumentado en cierta forma los estándares de calificación laboral, puesto que se requieren conocimientos técnicos y profesionales. No obstante, tiene

muy pocas relaciones con las empresas locales y el valor agregado nacional en su producción es mínimo.

La posibilidad de promover eslabonamientos productivos eficaces derivados de Samsung sólo podrá observarse cuando se incremente el uso de componentes nacionales, ya que la participación de las empresas de nuestro país permitiría la difusión de tecnología industrial y de habilidades, así como a la captura de nuevos conocimientos para el desarrollo nacional.

Conclusiones Generales

A partir de la liberalización económica de nuestro país, se ha buscado atraer con más fuerza a la IED para incentivar el crecimiento económico interno e impulsar el desarrollo productivo y laboral que no se ha podido dar a través de esfuerzos propios. Efectivamente, la IED es fuente importante de recursos a través de la cual no solamente se pueden generar empleos e incentivar a la economía, sino que también se pueden desarrollar las capacidades tecnológicas del país. Sin embargo, para que esto sea posible, tienen que existir condiciones políticas internas que coordinen los objetivos de desarrollo nacional con el desempeño de las ETN.

Por otra parte, las ETN buscan aumentar sus ganancias y superar barreras comerciales para abarcar varios mercados. Con ese fin, extienden sus operaciones hacia el exterior aprovechando las ventajas competitivas que puedan otorgarle los países. Dichas operaciones se ven favorecidas por el sistema de producción flexible –o *toyotista*– en donde la organización, el desempeño laboral y el aprovechamiento de las economías de escala funcionan de manera más eficiente a través de la automatización y la subcontratación, en donde una o varias empresas manufacturan productos semiterminados que serán integrados al producto final.

En la actual dinámica económica internacional, muchos países en desarrollo buscan atraer la IED a través de las ETN para impulsar el crecimiento; sin embargo, los resultados en cuanto a sus beneficios en cada lugar han sido diferentes. Resulta interesante ver las diferencias que existen entre Asia y América Latina en cuanto a las políticas que tomaron hacia la IED, ya que aunque las dos regiones implementaron políticas de industrialización por sustitución de importaciones, siguieron trayectorias de desarrollo muy diferentes.

En América Latina, las barreras comerciales altamente proteccionistas, los términos desiguales de intercambio y la falta de competitividad de las empresas como resultado de las conductas solapadoras del Estado, aunado a la crisis económica

que azotó a la región en los años ochenta, no crearon las condiciones que propiciaran el establecimiento de una industria eficiente y productiva. Todo esto dio como resultado que la región se hiciera cada vez más dependiente de la importación de tecnología extranjera y de que no se generaran mecanismos de vinculación con las ETN que se establecieron en el país.

A diferencia de América Latina, en Asia el Estado tuvo un rol muy importante para incentivar la industrialización interna, a través de su política orientada a las exportaciones, la promoción del ahorro y la inversión. Asimismo, canalizó sus recursos a las industrias estratégicas, en las que captó de manera selectiva la IED - de origen principalmente japonés- a cambio de que ésta transfiriera maquinaria y conocimiento técnico. Las relaciones de subcontratación entre estas empresas crearon lazos productivos y ejercieron efectos multiplicadores en diferentes industrias, por lo que las empresas de esos países pudieron desarrollar sus capacidades internas y crecer considerablemente hasta considerarse ETN.

Es relativamente nuevo el fenómeno de las ETN procedentes de países en desarrollo; sin embargo, al igual que de aquellas que proceden de países desarrollados, se encuentran en la constante búsqueda de mercados, recursos y facilidades tecnológicas que le permitan eficientar su productividad, adquirir nuevos conocimientos y, por su puesto, abaratar costos. De los países asiáticos recientemente Industrializados (también conocidos como NIC's) las empresas de origen coreano son unas de las más importantes de la región.

Corea del Sur -aún considerándosele un país en desarrollo- posee empresas con una red considerable de producción y ventas a nivel mundial, que incluso canalizan un alto grado de inversión hacia el exterior, tanto a países desarrollados como en desarrollo. La injerencia del Estado para el desarrollo de las capacidades de las empresas -o *chaebol*- fue decisiva, además de que se dio en un contexto histórico propicio. Cabe destacar que la planificación de la industrialización se llevó a cabo por etapas, es decir, primero se enfocaron al desarrollo del sector manufacturero

con mano de obra intensiva y relativamente barata; posteriormente a la industria pesada y finalmente a la producción de bienes intensivos en capital y mano de obra calificada, como el sector eléctrico-electrónico, particularmente en la producción de DRAM's.

El Estado coadyuvó a la creación de una infraestructura que obedeciera a las necesidades de crecimiento de las industrias: a través de su relación con el sector bancario, otorgó subsidios y estableció los mecanismos financieros que proporcionaran a las empresas respaldo de capital. A la vez, invirtió en la preparación y educación técnica de los coreanos para que aprendieran los procesos tecnológicos que les proporcionarían las empresas extranjeras –de origen japonés-. Efectivamente, las alianzas estratégicas, así como la adquisición de licencias y patentes entre los *chaebol* coreanos y las empresas extranjeras le proporcionaron el aprendizaje técnico y las capacidades organizacionales suficientes, que rápidamente lograron imitar y asimilar algunos productos electrónicos -sector en el cual son altamente competitivos-. De esa forma, muchas empresas coreanas lograron aumentar su poderío económico a tal nivel que desde la década de los ochenta se da un forcejeo de autoridad entre éstos y el Estado.

La apertura económica de Corea a principios de los noventa coadyuvó a que se diera una rápida liberalización financiera y de mercados de capitales. Esto atrajo una gran afluencia de capital extranjero de corto plazo en forma de préstamos, lo que orilló a un sobre-endeudamiento del sector privado y a una alta volatilidad que desembocó en la crisis de 1997. Pese a que el poderío económico de los *chaebol* era evidente, el Estado no dejó de demostrar su fuerza y su control de la economía, ya que la reestructuración interna y de las empresas estuvo encabezada por éste.

La empresa coreana Samsung supo aprovechar los recursos que en su momento le proporcionó el Estado, de tal manera que actualmente goza de gran poderío económico, una amplia gama de negocios diversificados y conocimientos científicos y tecnológicos de gran nivel. Samsung Electronics Co. es la subsidiaria más

representativa de este conglomerado, siendo el sector eléctrico-electrónico, los medios digitales, las redes de telecomunicaciones y de semiconductores –todos intensivos en capital y mano de obra calificada- los principales negocios a los que ésta se ha enfocado a lo largo de su crecimiento tecnológico.

El crecimiento de Samsung es un claro ejemplo de una ETN que se origina en un país en vías de desarrollo, ya que adquirió capacidades y ventajas propias a partir del aprendizaje continuo, la imitación y adaptación de la tecnología extranjera. La acumulación de capacidades tecnológicas y científicas le permitieron aumentar sus ventajas de propiedad y con ello pudo internalizar las operaciones para una mejor transferencia tecnológica y productiva dentro de la empresa. Su crecimiento la orilló a buscar lugares estratégicos donde pudiera maximizar su potencialidad productiva y obtener ganancias. En este punto cabe destacar que en primer lugar trasladó filiales a países desarrollados con el fin de obtener nuevos conocimientos científicos y hacerse presente en un mercado de alto consumo –como por ejemplo EUA- y, posteriormente, trasladó sus operaciones hacia países en desarrollo para abaratar costos de producción. Los países con políticas comerciales, económicas y sociales favorables -además de una buena localización geográfica- resultan más atractivos para la empresa.

Su desarrollo en el exterior también se basó en las continuas alianzas estratégicas con empresas extranjeras que complementaban sus conocimientos. La necesidad de incrementar la eficiencia de la firma a partir de los cambios económicos internacionales que se manifestaron en los años ochenta, llevó a incrementar su presencia a nivel mundial y, por lo tanto, intensificó la internacionalización de su producción desde mediados de esta década. Esta estrategia ya había sido adoptada por sus rivales japoneses y coreanos, quienes buscaron las zonas geográficas adecuadas desde donde pudiesen producir a más bajo costo.

Estados Unidos es el principal mercado de exportaciones de Samsung en el continente americano. Esta empresa estableció una planta ensambladora de

televisiones en la frontera norte de nuestro país porque vio en éste ventajas de localización geográfica, además de mano de obra barata que le permitiría ingresar más fácilmente y a bajos costos a dicho mercado. Así pues, las políticas de reciente apertura económica en México le permitirían a la empresa exportar los productos con bajos aranceles.

La firma del TLCAN en 1994, fue vista como una barrera a superar por parte de los coreanos puesto que los países no signatarios de la misma no obtendrían los mismos derechos de intercambio comercial dentro de la región. La reacción inmediata fue un aumento de la afluencia de IED de origen coreano a nuestro país para poder entrar al mercado norteamericano con bajas tarifas de exportación, además de aprovechar los programas de exportación interna como PITEX, ALTEX y PROSEC. Con base en ello, el TLCAN ha incentivado el crecimiento del intercambio bilateral y de inversiones entre México y Corea del Sur, que se canalizan principalmente al sector manufacturero. Actualmente nuestro país es el primer socio comercial de dicho país asiático en América Latina; sin embargo, gran parte del comercio entre ambos países es intra-industria, es decir, que las empresas establecidas en México importan desde su país de origen las partes e insumos necesarios para la producción en México.

Un ejemplo de ello es Samsung, quien aumentó el volumen de inversión notoriamente a partir de la firma del TLCAN para exportar desde nuestro país hacia EUA de manera más fácil, intensiva y libre de impuestos. Con esto podemos afirmar nuestra hipótesis de que México, por su cercanía con EUA, sí es para Samsung un país estratégico para disminuir costos de producción, transacción y exportación, lo que le permite elevar sus ganancias.

Esta empresa construyó una base de producción y manufactura en Tijuana, B.C., debido a su localización –dentro del corredor industrial del pacífico, que lo conecta directamente con EUA- , además de que nuestro país le proporciona bajos costos de producción, así como las condiciones económicas, comerciales y la estabilidad

política y social le garantizan seguridad a sus inversiones. A su vez, para mejorar las transacciones y sus procesos productivos en nuestro país, estableció otras dos filiales (SEMSA y SDIM) en esa misma región.

Con sus inversiones en México, Samsung sí ha contribuido a la generación de empleos; sin embargo, con una mayor automatización de los procesos productivos, se han dado las condiciones para que éstos no solamente sean poco calificados, sino que también se requiera en cierta medida de personal más preparado en cuestiones técnicas e incluso a nivel profesional. En nuestro país no solamente se ensamblan productos, sino que también se producen algunos insumos para la empresa; no obstante, éstos son de bajo valor agregado en nuestro país, mientras que en otros países en desarrollo considerados estratégicos por el amplio mercado que abarcan –como es el caso de China y Brasil- incluso han establecido Institutos de investigación y desarrollo tecnológicos.

Con lo anterior, podemos afirmar que la IED coreana que se establece en nuestro país sí genera beneficios en términos laborales, pero en el campo industrial aún falta mucho por hacer. Hasta ahora, México no consigue el crecimiento y progreso económicos que se esperaban con la afluencia de IED, ni tampoco se incrementó la capacidad de producción que debía darse a través del traspaso de tecnología extranjera, especialmente coreana. Gran parte de ello es resultado del reducido gasto del sector privado en investigación en nuestro país. Esto crea una brecha tecnológica entre los productores nacionales y las ETN de ese país, obstaculizando tanto el aprendizaje como los procesos de transferencia del mismo.

México tiene un modelo de crecimiento económico basado principalmente en la atracción de IED y, aunque existen mecanismos jurídicos enfocados para atraerla, la política que tiene el gobierno con respecto a ésta ha sido pasiva, ya que no se han creado las medidas y estrategias adecuadas para que se generen vínculos efectivos entre la economía nacional y la IED. La serie de acuerdos y tratados comerciales como el TLCAN, restringen enormemente el tipo de políticas

industriales para favorecer la transferencia de tecnología, como exigencias al desempeño o ingeniería inversa, tal como lo hicieron la mayoría de los países desarrollados; Además, las ETN internacionales, incluidas las coreanas, realizan muy poca investigación en nuestro país.

Con esto, un TLC entre México y Corea sólo sería viable para nuestro país siempre y cuando se den las condiciones de reciprocidad en sus términos de intercambio comercial y en sus políticas de transferencia tecnológica; si se diera el caso, México obtendría una muy buena experiencia de crecimiento en términos de captación tecnológica, desarrollo de infraestructura y de las capacidades industriales por parte de Corea. Es importante destacar que México debe continuar trabajando para lograr una efectiva política de inversiones que incentiven el mercado interno y que se refleje en términos laborales y tecnológicos.

En los últimos años, la relación bilateral entre ambos países se ha fortalecido y se prevee que en el futuro los lazos sean aún más estrechos debido a la trascendencia económica que tiene cada país. Es por eso que los estudiantes de la carrera de relaciones internacionales deben adquirir las herramientas que contribuyan a la cooperación mutua en varios campos, con la finalidad de que ambos países se beneficien política, económica y socialmente. Igualmente, en el campo de las relaciones internacionales, la presente investigación representa un aporte al campo de los estudios regionales, dado que se aborda la interacción, primordialmente en materia comercial, entre México y un país de la región asiática.

ANEXO

Cuadro 1. Alianzas más importantes de Samsung (1969-2004)

Año	País	Empresa	Estrategia	Objetivo
1969	Corea del Sur	<i>Samsung Electronics</i>	F	Ensamble y manufactura de productos eléctrico-electrónicos.
	Japón	<i>Sanyo y Sumimoto Trading</i>	AE	Ensamblaje de productos electrónicos
1970	Japón	NEC	AE	Ensamblaje y distribución de manufactura
1973	Corea del Sur	<i>Samsung Electro-Mechanics</i>	F	Manufactura de componentes electrónicos, de comunicación móvil, productos digitales y softwares.
	Japón Sanyo	<i>Samsung Electro-Mechanics</i>	AE	Producción de partes de TV, condensadores, afinadores, yokes de reflexión.
1974	USA	<i>Corning Glass Works</i>	AE	Bulbos de vidrio para rayos catódicos
	Corea del Sur	<i>Korea Semiconductor Co.</i>	A	Manufactura de Circuitos integrados
1975	USA	<i>Samsung America Inc.</i>	F	Comercio de productos, distribución y marketing
1977	Japón	NEC	AE	Producción tubos de láminas de color para televisores a color
	USA	ITT	AE	Producción de swiches para productos de telecomunicación
1982	USA	<i>General Telephone and Electronics</i>	AE	
	USA	<i>Philips</i>	AE	Tecnología para producción de televisiones a color..
1983	Portugal	<i>Samsung</i>	AE	
	USA	<i>Samsung Semiconductor Inc</i>	F	Instituto creado para Investigación y adquisición de nueva tecnología de punta.
1984	USA	<i>Micron Technology Motorola Toshiba Advanced Mos</i>	AE	Diseño y creación DRAM's
	Gran Bretaña	<i>Samsung Electronics</i>	F	Distribución de tecnología IT
1985	USA	<i>Hewlett-Packard IBM Micron Five Corp.</i>	AE	Diseño y creación DRAM's
	Brasil	<i>Samsung Electronics</i>	F	Producción de Tv's, reproductores de audio y video, monitores, aparatos celulares y discos rígidos (HDD).
1987	Japón	<i>Samsung Design Center</i>	F	Diseño y creación de DRAM's
	Australia	<i>Samsung Electronics</i>	F	Distribución
1988	Canadá	<i>Samsung Electronics</i>	F	Distribución y venta
	México	<i>SAMEX</i>	F	Manufactura y ensamble de TV's
1989	Francia	<i>Samsung Electronics</i>	F	Distribución comercial
	Tailandia	<i>Samsung Electronics</i>	F	Ensamblaje de TV's
1990	USA	<i>Samsung Software America</i>	F	Adquirir última tecnología en software, y establecer una base para las exportaciones de computadoras.
	USA	<i>Micro Five Corporation</i>	A	Complementar las capacidades tecnológicas en sector de computadoras
1991	Indonesia	<i>Maspion</i>	AE	Producción y comercialización de refrigeradores
	USA	<i>Samsung Information Systems America</i>	F	Apoyo en las actividades de exportación y recolectar mayor tecnología para productos IT
1990	Singapur	<i>Samsung Electric Bussines Division</i>	F	Subsidiaria de ventas
	China	<i>SEM (Dongguan)</i>	F	Producción de speakers, keyboards
1991	Tailandia	<i>SEM</i>	F	Producción de componentes CTV y VCR
	España	<i>Samsung Iberia</i>	F	Venta, marketing y administración
1991	Japón	<i>Samsung Center Design</i>	F	Diseño de tecnología de vanguardia
	Malasia	<i>Samsung Electronics</i>	F	Producción de hornos de microondas
1991	Alemania	<i>Samsung Center Design</i>	F	Diseño de tecnología de vanguardia

	Indonesia	<i>Metrodata</i>	AE	Producción de VCR y DC players
	Singapur	<i>Samsung Electronics</i>	F	internacional procurement office
	Italia	<i>Samsung Electronics</i>	F	Distribución de equipo electrónico, telecomunicación e informática
1992	Alemania	<i>Samsung Semiconductor Europe</i>	F	Desarrollo de productos para ser distribuidos por Europa
	China	<i>Samsung Electronics (Huizhou)</i>	F	Producción y manufactura de equipos de audio
	China	<i>Samsung Cornig</i>	F	Rotary Transformers
1993	USA	<i>Array Microsystems</i>	A	Producción de tecnología multimedia y circuitos integrados
	China	<i>Samsung Electronics</i>	F	Producción de VCR's
	China	<i>SEM</i>	F	Producción de VCR's drums
	Malasia	<i>Samsung Corning</i>	F	Bulbos de vidrio para CRT y ensambladora de paneles
		<i>Harris Microwave Semiconductor</i>	AE	Producción de semiconductores ópticos
1994	Japón	<i>LUX</i>	A	Producción y manufactura de equipos de audio
	<i>USA</i>	<i>Control Automation Inc</i>	A	Diseño de tecnología de software
	USA	<i>Samsung Design America</i>	F	
	China	<i>Samsung Aerospace Industries</i>	F	Producción de cámaras
	China	<i>Samsung Electronics (Suzhou)</i>	F	Producción de hornos de microondas, refrigeradores,
	México	<i>SDIM, SEMSA</i>	F	Producción y manufactura de equipos eléctrico- electrónicos
	Chile	<i>ENTEL</i>	AE	Sistemas de operación de comunicaciones
		<i>Integrated Telecom Technology</i>	A	Diseño de tecnología especializada en transferencia de voz, video y datos de manera rápida.
1995	USA	<i>Integral Peripherals</i>	AE	Desarrollo de productos con tecnología digital
	India	<i>SEM</i>	F	Televisiones a color, Monitores de computadoras, refrigeradores y lavadoras
	China	<i>Tongguang Samsung Electronics</i>	AE	Producción de CTV's
	Singapur	<i>Samsung Electronics</i>	F	Oficinas regionales en Asia
	Sudáfrica		A	
	Vietnam	<i>Samsung Electronics</i>	F	Ensamblaje y manufactura de CTV
1996	India	<i>SISO</i>	F	Investigación y desarrollo de software
1998	USA	<i>Alpha Procesor Inc.</i>	AE	Chips sin memoria
	USA	<i>Adept</i>	AE	Automatización en sistemas de control y robótica
	USA	<i>AST Research</i>	AE	Producción de componentes para computadora.
1999	Francia	<i>Thales</i>	AE	Industria de defensa
	Alemania	<i>Arne</i>	AE	Refrigeradores
	Rusia	<i>Nortel</i>	AE	Uso de tecnología NT 2000 para teléfonos celulares
2000	Francia	<i>Renault</i>	AE	Fabricación de automóviles y equipos automotrices
	Francia	<i>Thomson CSF</i>	AE	
	Corea del Sur	<i>Secui</i>	F	Corporación de seguridad global de información
	Corea del Norte	<i>Chosun Computer Center</i>	AE	Cooperación en desarrollo de software
	China	<i>Samsung Software Development Center</i>	F	Centro de Desarrollo de Software
	USA	<i>Warner</i>	AE	Reproductores de DVD's
		<i>Microsoft</i>	AE	Comunicaciones Móviles de Próxima Generación
		<i>Battle Top</i>		Juegos de Internet

		<i>Converge</i>		Comercio Electrónico
		<i>3Com</i>		Uso de tecnología IMT-2000 para teléfonos celulares
		<i>Yahoo</i>		Solución en problemas de internet
2001	USA	<i>Dell</i>	AE	Chips de memoria, dispositivos de almacenamiento
		<i>Hewlett Packard</i>	AE	Cooperación en Tecnología de Información
		<i>Intel</i>	AE	Desarrollo de tecnología Rambus DRAM
	Japón	<i>Sony</i>	AE	Producción de Tarjetas de Memoria Flash (Memory Stick)
	USA	<i>AOL- Time Warner</i>	AE	Cooperación para desarrollar productos digitales, mercadotecnia y publicidad
	USA	<i>Microsoft</i>	AE	Desarrollo de tecnología electrodoméstica digital
2002	USA	<i>Best buy</i>	AE	Distribución de refrigeradores
	Japón	<i>Mitsubishi</i>	AE	Cooperación en el negocio de lavadoras
	India	<i>SIEL Software Center</i>	F	Investigación y desarrollo de Software (100 md)
	México	<i>Samsung Electronics (Querétaro)</i>	F	Producción y manufactura de equipo de línea blanca
2003	Brasil	<i>Instituto de Desarrollo de Informática</i>	F	Investigación y desarrollo de sistemas informáticos.
	Japón	<i>Sony</i>	AE	Expansión y consolidación del negocio de USB
		<i>NEC</i>	AE	Sistemas de computo en la parte más avanzada de la cadena
		<i>Sanyo</i>	AE	Desarrollo de modelos de aire acondicionado doméstico
		<i>Matsushita</i>	AE	Estandarización tecnología, producción y mercadotecnia conjunta de DVD
	Dinamarca	<i>Samsung Electronics</i>	F	Distribución de productos IT
2004	USA	<i>Samsung Experience Center</i>	F	
	Japón	<i>Sony</i>	AE	Producción de pantallas LCD

<http://www.samsung.com/mx/aboutsamsung/samsungelectronicsmexico/missionvision/index.htm>

AE: Alianza estratégica, las cuales incluyen coinversiones y cooperación tecnológica y de marketing

F: Fundación de establecimiento o planta

A: Adquisiciones

Table 11
Samsung's Affiliates in China by Region

<u>REGION</u>	AFFILIATE NAME	PRODUCTS, ESTABLISHMENT DATE
<u>Tianjin</u>	Samsung Corning Tianjin	rotary transformers, 1992
	Tianjin Samsung Electronics	VCRs, VCR decks and VCR drums, 1993
	Tianjin Samsung Electro-Mechanics	VCR drum motors, tuners 1993
	Samsung Aerospace Industries	cameras, 1994
	Tianjin Tongguang Samsung Electronics	CTVs, 1995
<u>Guangdong</u>	Dongguan Samsung ElectroMechanics	speakers, keyboards, etc., 1990
	Huizhou Samsung Electronics	audio products, 1992
<u>Suzhou</u>	Suzhou Samsung Electronics	refrigerators, microwave ovens, washing machines and air-conditioners, 1994

SAMSUNG Brasil en Resumen:

Faturamento: US\$ 1,2 bilhão (2005)

Crescimento: - São Paulo, Brasília, Rio de Janeiro

2 Unidades Industriais: - Campinas (SP) - Aparelhos Celulares
- Manaus (AM) - TV, DVD, Monitores e Disco Rígido

2 Centros de P&D: - Campinas (SP)
- Manaus (AM)

Principais Executivos: Mr. Jong Won Park (Presidente para América Latina)
José Roberto Campos (Vice-Presidente Executivo)
Bejamin Sicsú (Vice-Presidente de Novos Negócios)
Eduardo Mello (Diretor de Eletrônicos de Consumo)
Gisela Turqueti (Diretora de Marketing)
Oswaldo Mello (Diretor de Telecomunicações)
Wladimir Benegas (Diretor de Produtos Digitais)

Número de Funcionários: 1.528
- 193 no escritório em São Paulo
- 740 na unidade de Manaus
- 596 na unidade de Campinas

Divisões: Telecom, Eletrônicos de Consumo e TI

Áreas de Negócios:Telecom

Telefones Celulares (CDMA e GSM)

Eletrônicos	de	Consumo
Televisores (CRT, Plasma, LCD e DLP)		
DVD (Tocador e Gravador)		
Filmadoras		
Tocadores de Música Digital		
Sistemas de Home Theater		
Linha Branca (refrigerador, lavadora de roupa, condicionador de ar, aspirador de pó e adega climatizada)		

TI

Monitores (CDT, LCD)		
Impressoras e Multifuncionais		
Discos Rígidos (HDD)		
Discos Ópticos (ODD)		

Abreviaciones y acrónimos

ALTEX	Programa de Empresas Altamente Exportadoras
APPRI	Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones
APEC	Asia Pacific Economic Cooperation
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
DRAM	Dynamic Random Acces Memory
ETN	Empresas Transnacionales
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GCEMC	Grupo Conjunto de Expertos México-Corea
IED	Inversión Extranjera Directa
IEI	Inversión Extranjera Indirecta
LCD	Liquid Crystal Display
Md	Millones de dólares
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONG's	Organismos No Gubernamentales
OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo
PITEX	Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación
PROSEC	Programas de Promoción Sectorial
PIB	Producto Interno Bruto
SAMEX	Samsung Mexicana
SDIM	Samsung Display Interface México
SEC	Samsung Electronics Corporation
SED	Samsung Electron-Devices Company
SEM	Samsung Electro-Mechanics
SEMSA	Samsung Electromecánico Mexicana
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TFT	Thin Film Transistor
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development

URSS
VCR

Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas
Video Casete Recorder

Fuentes de información

- Alonso, Jorge et. al.. "Aprendizaje tecnológico en las maquilas del norte de México"
Revista Frontera Norte, vol.14, n° 27, México, enero-junio de 2002, pp. 43-81
- Barbé, Esther (1995)
Relaciones Internacionales, Madrid: Tecnos.
- Brañas i Espiñeira, Joseph Manuel (2000)
"Presente y perspectivas de los chaebol" en *Corea frente a los desafíos del siglo XXI*, Alfonso Ojeda et. al (coordinadores), España: Centro Español de Investigaciones Coreanas.
- Bulmer-Thomas, Víctor (2000)
Teoría económica de América Latina desde la independencia.
1ª reimpression, México: FCE.
- Carbaugh, Robert J. (1999)
Economía Internacional, 6a edición, México: International Thomson.
- Contreras, Oscar y Jorge Carrillo (2002)
"Comercio electrónico e integración regional: la industria de la televisión en el norte de México", en *Revista de Comercio Exterior*, México, julio 2002, vol. 52, n° 7, pp. 627-638
- Dabat , Alejandro et.al. (2001)
"Revaluación de la crisis asiática: espacio, ciclo y patrón de desarrollo regional" en *Revista de Comercio Exterior*, vol.51, n°11, México, noviembre de 2001, pp.951-969
- Delagado Trejo, Celene (2003)
"La presencia de las multinacionales" en *Compendio de lecturas de Estructura Económica Mundial Actual*, México: Facultad de Economía/UNAM, p.541-594
- Díaz Gutiérrez, María Luisa. (2003)
"Inversión Extranjera Directa en la economía mundial" en *Compendio de lecturas de Estructura Económica Mundial Actual*, México: Facultad de Economía/UNAM, pp.430-479
- Dunning, Jonh (1993)
Multinational Enterprises and the Global Economy, Workingham: Addison-Wesley Publishing Co..
- Dunning, Jonh (1976)
La empresa multinacional, México: FCE.

- Douw, Wiw y Boudewin Koops (1999)
“Estrategias de suministro de las plantas de origen asiático en San Diego-Tijuana”, en *Revista de Comercio Exterior*, México, Septiembre de 1999, pp.784-786
- Falk, Melba y Agustina Rodríguez (2004)
“Corea del Sur: un importante socio para México” en *México y la Cuenca del Pacífico*, Vol.7, núm. 22, mayo-agosto 2004, pp. 65-77
- Gazca Zamora, José (2002)
Espacios transnacionales: interacción, integración y fragmentación en la frontera México-Estados Unidos, México: UNAM/IIE-Miguel Ángel Porrúa.
- González Casanova, Pablo (2000)
“El Estado y la Política” en *América Latina Hoy*, Pablo González C. (coord.), México: Siglo XXI/Universidad de las Naciones Unidas.
- Gutiérrez B., Hernán (2001)
“Corea en los 90: Las estrategias de las economías asiáticas industrializadas ante la globalización” en *Revista de Estudios Regionales*, vol. 34, n° 134, México, pp.57-73
- Hernández Espinoza, Guadalupe (2006)
“México y Corea inician camino para un TLC”, en periódico *El Universal*, viernes 20 de enero de 2006, sección Finanzas, p. 24.
- Hobday, Michael (1995)
Innovation in East Asia. The challenge to Japan. Great Britain: Edward Elgar Editions.
- Hoo Koo, Bon (1992)
Social factors in the industrialization of Korea. USA: International Center for Economic Growth.
- Hundt, David (2005)
“A legitimate paradox: Neo-liberal Reform and the Return of the State in Korea” en *The Journal of Development Studies*, editado por Kevin Hewinson y Richard Robison, vol.41, n°2, Febrero 2005, pp. 243-251.
- Hun Kang, Myung. (1996)
The Korean Business Conglomerate. USA: University of California, Berkeley.

- Islam, Iyanatul y Anis Chowdhury (1997)
Asia-Pacific Economies. Londres: Routledge.
- Kim, June-Dong (1998)
The impact of investment liberalization in APEC: Policy Reviews and case studies, Economic Committee APEC, pp.109-120
- Kwon Mun, Nam (2004)
“México y Corea: complementariedad y competencia entre socios comerciales” en Uscanga, Carlos (coordinador), *México y el Este de Asia: Cooperación y competencia ante las transformaciones de la economía global*, México: UNAM/FCPyS, pp. 49-77
- (2002)
“*El impacto del TLCAN en las relaciones económicas entre Corea del Sur y México*”, Tesis de Doctorado, México: FCPyS/UNAM.
- Kwon Mun, Nam y Luis Quintana Romero (2003)
“El comercio de México con Corea del Sur en el marco del TLCAN” en *Revista de Comercio Exterior*, vol. 53, n° 12, México, diciembre de 2003, pp.1148-1154
- Lall, Sanjaya (2000)
“Desempeño de las exportaciones, modernización tecnológica y estrategias en materia de inversiones extranjeras directas en las economías de reciente industrialización de Asia.” en *Revista CEPAL/ECLAC*, Chile, 2000, pp. 1-77
- (1983)
The New Multinational. The Spread of the Third World Enterprises. Nueva York: John Willey.
- López Arteaga, Eugenio (1990)
El milagro del río Han. México: Editorial Iberoamérica.
- López Mandujano, Marisela (2000)
“El castillo de la innovación” en *Revista Expansión*, México, 16-30 de Agosto del 2000, pp.159-163
- Martínez M., José (2004)
“México en la ruta del modelo asiático”, en periódico *La Crisis*, martes 5 de octubre de 2004, sección *Opinión*, p.18
- Martínez Ortiz, Astrid (1996)
Inversión Extranjera directa y otras formas de financiamiento. Colombia: Universidad de Colombia.
- Mee Kim, Eun (1997)

Big Business, Strong State. Collusion and Conflict in South Korean Development. USA: State University of New York Press.

Montoya, Ma. de Jesús et. al. (2001)

"Competencia Oligopólica en la industria de Televisores en Tijuana" en *Revista de Comercio Exterior*, vol 51, n° 3, México, Marzo 2001, pp.243-249

Moosa, Imad A. (2002)

FDI, Theory, evidence and practice. Gran Bretaña: Palgrave.

Moran, Theodore H. (2000)

Inversión Extranjera Directa y desarrollo, 2ª edición, México: Oxford University Press.

Ordóñez, Sergio (2001)

"La industria electrónica de México en el nuevo entorno internacional", en *Revista de Comercio Exterior*, vol.51, n° 9, México, septiembre de 2001, pp.795-806

Peres Núñez, Wilson (1993)

"The internationalization of Latin American industrial firms" en *CEPAL Review*, n°49. pp. 55-77

Romo Murillo, David (2003)

"Derramas Tecnológicas de la Inversión Extranjera en la Industria Mexicana" en *Revista de Comercio Exterior*, vol. 53, n° 3, Marzo de 2003, pp.230-243

Salas Porras, Alejandra (2006)

Los grupos mexicanos y coreanos ante el desmantelamiento del Estado. Ponencia para el *Congreso Internacional de Americanistas*, Sevilla, España.

----- (2003)

"Empresas Transnacionales e internacionalización del capital. Convergencias y divergencias en la reflexión teórica y política" en *Revista de Relaciones Internacionales*, n° 91, FCPyS, pp. 41-55

----- (1998)

"Estrategias de las empresas mexicanas en sus procesos de internacionalización", *Revista de la CEPAL*, n° 65, Agosto, 1998, pp.133-153

Saldaña, Ivette (2005)

"Acercamiento comercial entre México y Corea" en periódico *El Financiero*, sección Economía, lunes 31 de enero de 2005, p. 23.

- Sanghee Jung, Choi (2004)
“México y Corea: dos modernizaciones” en *Cuadernos Americanos*, n° 103, México, pp. 75-96
- Secretaría de Economía (2005)
Reunión del Grupo Conjunto de Expertos México-Corea (GCEMC), Documento inédito
- Secretaría de Relaciones Exteriores (2005)
Informe de la Comisión México-Corea siglo XXI. *La construcción de una asociación estratégica entre México y Corea para el siglo XXI*, México: SRE
- Singh, Ajit (1999)
“Asian capitalism’ and the financial crisis”, en Michie, Jonathan y John Grieve Smith (editores), *Global Instability. The political economy of world economic governance*. Garn Bretaña: Routledge. pp. 9-36
- Stiglitz, Joseph (2002)
El malestar en la Globalización. Argentina: Taurus.
- Taddei, Cristina y Jesús Robles (1997)
“Estrategias de expansión de las firmas japonesas y coreanas hacia la frontera norte de México”, en *Problemas del Desarrollo*, vol. 28, n° 111, IIED-UNAM, México, octubre-diciembre de 1997, pp.123-148
- Tamames, Ramón y Begoña G. Huerta. (1999)
Estructura Económica Internacional, Madrid: Alianza Editorial.
- Taylor, R. (1993)
Transnational Corporations from Developing Countries. Impact on their home countries, Nueva York: Naciones Unidas, División de Empresas Transnacionales y Gestión.
- Wade, Robert (1999)
El Mercado Dirigido. Teoría económica y la función del gobierno en la industrialización del este de Asia. México: FCE.
- Whang, Joung. (1991)
“Government Direction of the Korean economy” en Gerald E. Caiden y Bon Woong Kim (coordinadores, *A dragon’s progress*. USA: Kumarian Press, pp.85-94
- Youngsoo, Kim (2000)
“Technological capabilities and the Samsung Electronics network”, en Michael Borrus et al. (editors), *International Networks in Asia*, Nueva York: Routledge, pp.141-175

Fuentes electrónicas

Banco Mundial.

Reporte Anual 2005

<http://www.sitesources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/GNI.pdf>

Carrillo, Jorge (2004)

“Maquiladoras: Integración productiva y evolución industrial.” En *Foro sobre la globalización y modernización de la industria manufacturera de exportación: una visión de mediano y largo plazo*, México, 2004

<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1776/Carrillo.pdf>

----- (2001)

“Maquiladoras y proveedores locales. La industria de los televisores en Tijuana” Ponencia para ser presentada en Conferencia Internacional *La economía fronteriza México- Estados Unidos en el siglo XXI*, México, 2001

http://www.noberef.org/pdf/Conferences/2001/PANELII_JCARRILLO.PDF

Centro de Información BANCOMEXT (2006)

Inversión en Corea del Sur

<http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=8&category=2281&document=8207>

Centro de Prensa Samsung (2004)

“Exitosa inauguración del moderno Centro de Servicio Exclusivo Samsung”

http://www.samsung.com/mx/presscenter/businessmagazine/businessmagazine_20050414_0000113607.asp

Chuliá Vincent, Eduardo (2005)

El Joint Venture o la empresa conjunta,

<http://www.premium.vlex.com/.../Joint-Venture-empresa-conjunta/2100-248599,01.html>

Daewoo

www.daewoo.com.mx

Dussel Peters, Enrique (2001)

“Características del sector manufacturero mexicano, recientes medidas comerciales y retos de la política empresarial”, en *Revista Interforum*,

http://www.revistainterforum.com/espanol/articulos/articleprin_041501.htm

Fondo Monetario Internacional (2006)

World Economic Outlook Database,

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2006/01/data/index.htm>

- Fajnzylber, Fernando. (2005)
Estilos de crecimiento: experiencias internacionales y comparativas. (1977-1991),
http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/0/27240/lcg2322e_Cap5.pdf
- García Fernández, Clara e Ileana Olivé Adasoro (1999)
Pánico financiero y deficiencias estructurales en la crisis de Asia oriental,
 Boletín Económico de Información Comercial Española, España
<http://www.ucm.es/info/eid/pb/GarOliv99.pdf>
- Hong, Uk Heon (2004)
Will Corean companies increase their overseas investment in the ALADI countries?: implications of investment success cases. Division of Public Administration, Uiduk University, Korea
[http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/39838eda95e7c01503256e9200668401/f6491ff9d5e2ed3703256e920067da90/\\$FILE/UKHong-2.doc](http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/39838eda95e7c01503256e9200668401/f6491ff9d5e2ed3703256e920067da90/$FILE/UKHong-2.doc)
- LG Electronics
www.lge.com
- Machado, Jorge. (2005)
Corporaciones transnacionales y gobiernos locales: intereses de mercado versus intereses públicos.
http://www.forum_global.de/bm/articles/2001/trans_local.htm
- Novella, Joaquín (2005)
Mundialización, competitividad, comercio internacional, política industrial y empleo,
<http://www.cidob.es/castellano/publicaciones/Afers/29-30novella.cfm>
- Oficina Económica y Comercial de España en Seúl (2006)
Guía País Corea del Sur, www.mcx.es/polco/paises/GuiaPais/CoreaSur.pdf
- Organización Mundial del Comercio (2004)
IED en Corea e Inversión coreana en el exterior (1990-2003)
http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/g137_s.doc
- (2004)
Examen de políticas comerciales. República de Corea
http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/g137_s.doc
- Pedrero, Fernando (2004)
 “Enfatiza Samsung interés en México” en *El Universal Online*. Martes 9 de noviembre de 2004

<http://fox.presidencia.gob.mx/buenasnoticias/?contenido=15765&pagina=318>

Revista Fortune Global 500 (2005)

Las 500 empresas más importantes del mundo

<http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2005/index.html>

Samsung Electronics Co.

www.samsung.com

Samsung Tijuana Park

Breve Historia de Samsung

http://www.samsungtijuana.com/home_e/history_e/history_e.html

Secretaría de Economía,

<http://www.economia.gob.mx>

Dirección General de Inversión Extranjera Directa

www.dgie.economia.gob.mx

Dirección de Inversión Extranjera y Normatividad Empresarial

<http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=1202>

Secretaría de Relaciones Exteriores (2004)

Perspectivas de la Cooperación Económica entre México y Corea del Sur,

<http://www.sre.gob.mx/corea/esp/comercioinversion/info%20general%20economia.htm>

UNCTAD (2006)

World Investment Report 2006. Top 100 non-financial TNC's from Developing Countries,

<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2443&lang=1>

----- (2004)

World Investment Report 2004

http://www.unctad.org/sp/docs/wir2004overview_sp.pdf