

Desarrollo de proveedores nacionales por parte de las empresas multinacionales

ABSTRACT

El impacto de las empresas multinacionales o la inversión extranjera directa en los países huéspedes ha sido un sujeto de debate durante años. Recientemente las instituciones gubernamentales se han sentido atraídas sobre el tema debido al interés por saber el impacto de las subsidiarias extranjeras que operan como empresa ancla en las cadenas de valor, y más específicamente desarrollando proveedores nacionales. Esta investigación es presentada buscando aportar un mayor conocimiento del impacto de las empresas multinacionales en su cadena de valor en países huéspedes. Por lo que el objetivo es determinar los factores que influyen al desarrollo de proveedores nacionales por parte de las empresas multinacionales en la cadena de valor de electrodomésticos en México. En base a la revisión del marco teórico existente se creó una encuesta que fue aplicada a las empresas del Clúster de Electrodomésticos del norte de México para comprobar cuáles son los factores que permiten ese desarrollo de proveeduría nacional y los resultados mostraron que son los factores como el tamaño de la empresa, la autonomía de la empresa y el nivel tecnológico de los productos de la empresa, los que influyen de cierta manera el desarrollo de proveedores locales.

Palabras clave: Proveedores Nacionales, Empresas Electrodomésticas, Cadena de valor

INTRODUCCION

El estudio del impacto de las empresas multinacionales o la inversión extranjera directa en diversos aspectos de las economías locales ha sido tema de debate desde 1958 en artículos (Hirshman, 1958). Entre otros aspectos este autor empezó a darle forma al concepto de eslabonamientos que podrían generar dichas empresas con proveedores locales. Se considera que una de las razones para que los investigadores y organismos gubernamentales estén siendo atraídos recientemente al tema de desarrollo de proveedores por parte de empresas eje multinacionales es debido al impacto que generan principalmente en la cadena de valor y la transferencia tecnológica a sus proveedores (Giroud, 2007). Actualmente el desarrollo de proveedores es un tema muy relevante. En México existen instituciones enfocadas en contribuir al desarrollo de empresas locales en las cadenas de valor (Clelac, 2015; SEDEC, 2015). El caso de la industria de electrodomésticos en México es bastante interesante debido al alto nivel de proveeduría local registrada por los organismos gubernamentales. Sin embargo no se han encontrado investigaciones referentes al por qué de este fenómeno.

Por lo tanto la interrogante es ¿Cuáles son los factores que influyen en el desarrollo de proveedores nacionales en las empresas multinacionales de electrodomésticos en Nuevo León?

A fin de contestar a la pregunta de investigación se hizo una revisión exhaustiva del marco teórico en donde se encontraron algunas investigaciones referentes a desarrollo de proveedores en diversos países emergentes, donde algunos autores han identificado ciertas variables que pueden influir en el desarrollo de proveedores, tales como el tamaño de la empresa (Giroud, 2003; UNCTAD, 2001; Tavares and Young; Paus, 2005; Giuliani, 2008; Alkhatatneh, 2011), la autonomía de la empresa (Brannon et al., 1994; Giroud and Mizra, 2006; UNCTAD, 2001; Dicken, 2003; Tavares and Young, 2002; Imán and Nagata 2005; Meyer 2004; Jindra et al., 2009), la orientación de mercado de la empresa (UNCTAD, 2000; Altenburg 2000) Belderbos et al, 2001; Smarzynska, 2002; Dicken 2003; Alkhatatneh, 2011), experiencia de la empresa (Giuliani, 2008; Giroud, 2003 y el nivel tecnológico de los productos de la empresa (Fuji, 2006; Moran, 2005).

En base a esta revisión se estableció la siguiente hipótesis que señala que los factores que influyen en desarrollo de proveedores nacionales por parte de las empresas multinacionales de electrodomésticos son: el tamaño de la Empresa, la Autonomía, la Experiencia, la Orientación de Mercado extranjero y el Nivel tecnológico de los productos, en particular en el caso de las que operan en el norte de México en el estado de Nuevo León. Lo que permitirá tener un mayor conocimiento de cómo se integran los proveedores locales a las cadenas de valor y generar estrategias que permitan un mayor desarrollo de proveedores.

En la primera parte del artículo se describe la cadena de valor de electrodomésticos y algunas estadísticas de del sector. La segunda parte contiene el marco teórico de la investigación, donde se mencionan los descubrimientos encontrados con anterioridad. En la sección 3 se presenta la metodología del estudio donde se describe el diseño de investigación y del instrumento de medición. En la cuarta sección se encuentran los resultados de la investigación, los cuales han sido obtenidos mediante una regresión lineal, permitiendo comprobar las hipótesis planteadas. Finalmente se encuentran la sección de conclusiones y se hacen algunas observaciones para futuras líneas de investigación.

Cadena de valor de la Industria de Electrodomésticos en México

La mayoría de las compañías en la cadena de valor de la industria de electrodomésticos se clasifica en las siguientes categorías: fabricantes de aires acondicionados y sistemas de calefacción, refrigeración industrial, enseres menores y línea blanca. La cadena de valor de electrodomésticos se puede mapear en 3 *tiers* y las empresas de manufactura original (EMO). Las empresas tier 3 se componen por empresas mineras y fabricantes de resina sintética, las tier 2 se conforman por empresas de la industria metalúrgica, plástica y fabricantes de componentes eléctricos y electrónicos. Las empresas dentro del tier 1 son representadas por empresas fabricantes de manufacturas metálicas y plásticas y de ensamblajes eléctricos y electrónicos. Finalmente están las empresas EMO quienes fabrican lavadoras, estufas, sistemas de aire acondicionado y otros aparatos electrodomésticos.

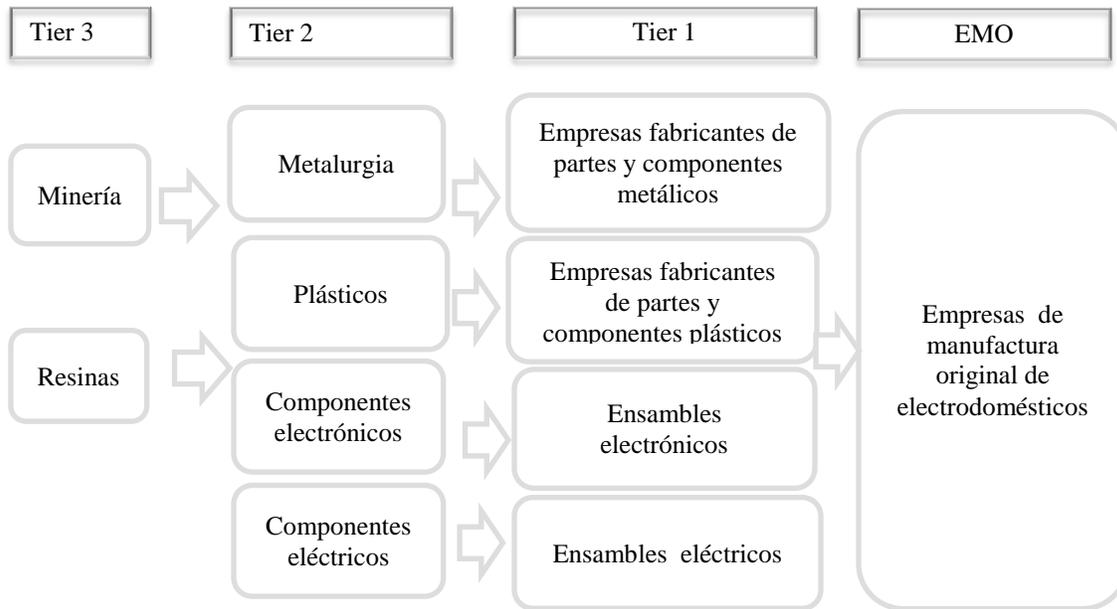


Figura 1. Mapeo de la cadena de valor de electrodomésticos

De acuerdo a una investigación en el año 2012, el contenido nacional en la cadena de valor de electrodomésticos de México es del 65.5 % lo cual es relativamente alto considerando que la industria automotriz tienen un contenido nacional de un 33.1%. Este alto contenido local podría permitirnos conocer que factores pueden influir en el desarrollo de proveedores y replicarlo en otras cadenas de valor.

TABLA 1 ANALISIS COMPARATIVO DEL CONTENIDO NACIONAL

	Producción total	Contenido importado	Contenido nacional	Contenido nacional %
Industria Automotriz	47,8	32	15,8	33,1%
Industria de electrodomésticos	5,8	2	3,8	65,5%

Fuente: CLELAC 2013.

MARCO TEÓRICO

Existe una gama importante de la literatura que señala la existencia de diversos factores que ayudan al desarrollo de proveedores nacionales. Entre estos factores que se mencionan a continuación fueron considerados los más relevantes de acuerdo al contexto de esta investigación análisis de la literatura:

Algunas investigaciones han señalado que dependiendo del tamaño de la empresa, el desarrollo de proveedores puede incrementarse o disminuir. Algunos autores han propuesto que el tamaño de la empresa puede ser un factor que influye en el desarrollo de proveedores. (Giroud, 2003; UNCTAD, 2001; Tavares and Young; Paus, 2005; Giuliani, 2008; Alkhatatneh, 2011). A esta variable se le conoce como tamaño de la empresa.

Por otro lado diversos autores coinciden en que mientras más libertad tenga una subsidiaria respecto a su matriz en cuanto a las decisiones de compra, esta desarrollará más proveedores nacionales (Brannon et al., 1994; Giroud and Mizra, 2006; UNCTAD, 2001; Dicken, 2003; Tavares and Young, 2002; Imán and Nagata 2005; Meyer 2004; Jindra et al., 2009). Esta variable tiene el nombre de autonomía de la empresa

Existen investigaciones que prueban que las empresas multinacionales que dedican la mayor cantidad de su producción al mercado local desarrollan más proveedores que aquellas que se dedican mayormente a la exportación (UNCTAD, 2000; Altenburg 2000) Belderbos et al, 2001; Smarzynska, 2002; Dicken 2003; Alkhatatneh, 2011), esto quizá debido a las barreras de los mercados de destino. A esta variable se le conoce como orientación de mercado de la empresa.

Algunos estudios nos muestran que mientras las empresas con más experiencia dentro del país desarrollaban proveedores con mayor facilidad (Giuliani, 2008; Giroud, 2003; Tavares and Young 2002; Lall; 2004). Con base a la literatura también se puede observar que el nivel tecnológico de los productos de la empresa multinacional puede influir negativamente en el desarrollo de proveedores (Fuji, 2006; Moran, 2005). A esta variable se le denomina nivel tecnológico de los productos de la empresa.

De acuerdo a los elementos encontrados en los diferentes estudios analizados, los factores que se tomarán en cuenta para determinar el desarrollo de proveedores por parte de las empresas de la industria de electrodomésticos en Nuevo León son: el tamaño de la empresa, la autonomía de la empresa, la orientación al mercado extranjero de la empresa, la experiencia de la empresa y el nivel tecnológico de los productos de la empresa. En concordancia con lo anterior, los propósitos de este estudio son confirmar algunas de las teorías en la literatura respecto a la importancia de los factores propuestos en materia de desarrollo de proveedores; ampliar el conocimiento de este fenómeno por medio de una aplicación en un sector que no ha sido explorado con anterioridad, así como aportar para México una mayor investigación y explicación a detalle.

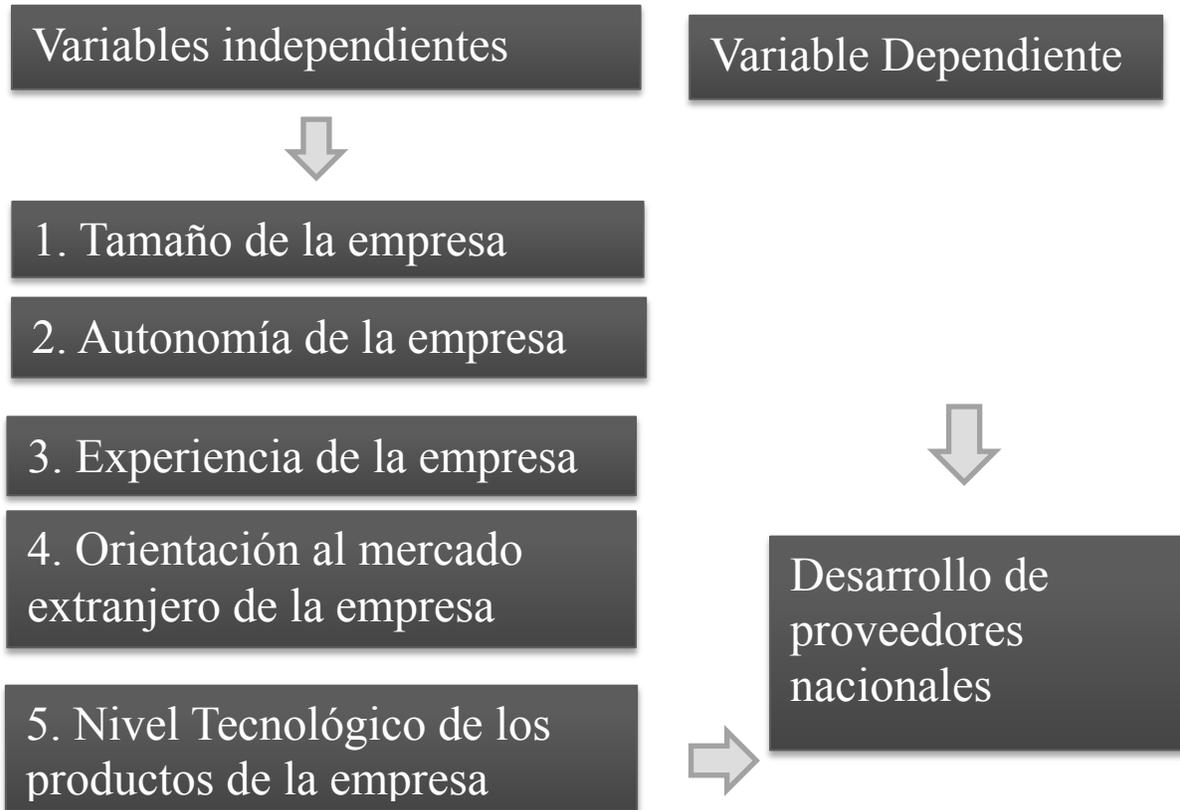


Figura 2 modelo gráfico

METODOLOGÍA

La presente de investigación es de tipo exploratoria, descriptiva, correlacional y explicativa, porque además de mostrar los resultados y la relación entre las variables independiente y dependientes, se buscará explicar el por qué y bajo qué condiciones se da el desarrollo de proveedores nacionales. Este estudio es cuantitativo con un diseño de investigación no experimental y transversal.

En base al marco teórico se diseñó un instrumento de medición compuesto por 57 preguntas dividido en 2 secciones. La primera sección de preguntas incluye la información general de la empresa como lo son las ventas anuales, porcentaje de proveeduría local y porcentaje de exportaciones sobre las ventas. La segunda sección está formada por 28 preguntas para medir las variables con respuesta en escala Likert de intensidad del 1 al 6, donde 1 es nunca y 6 es siempre. Esta sección está dividida a su vez en 6 constructos.

Tabla 2 Composición de la encuesta

Tipo de pregunta	Variable	Numero de ítems	Escala
Datos generales		21	Nominal
Desarrollo de proveedores	Dependiente	7	De intensidad
Tamaño de la empresa	Independiente	5	De intensidad
Autonomía de la empresa	Independiente	6	De intensidad
Orientación al mercado extranjero	Independiente	6	De intensidad
Experiencia de la empresa	Independiente	6	De intensidad
Nivel tecnológico de los productos de la empresa	Independiente	6	De intensidad

Fuente: de elaboración personal

En el caso de la presente investigación, la población seleccionada comprende a las empresas multinacionales de electrodomésticos que están registrados en el Clúster de electrodomésticos de Nuevo León, en el principal Estado al norte de México. La totalidad de la población considerada en este estudio fueron solo las empresas del clúster de electrodomésticos pero con capital 100% extranjero, por lo que se seleccionaron 21 empresas. Adicionalmente a las empresas que forman parte del Clúster se incluyen algunas que participan con el Clúster de manera cercana en las actividades de integración de proveedores en las cadenas de valor.

La encuesta se aplicó a gerentes, ejecutivos, directivos, jefes y otras personas involucradas en el área de abastecimiento de las empresas multinacionales que están registradas en el Clúster de electrodomésticos de Nuevo León.

RESULTADOS

El modelo de regresión lineal múltiple es un modelo que explica la relación entre una variable dependiente y una independiente. En este trabajo el modelo de regresión lineal múltiple puede ser explicado por medio de la siguiente ecuación:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_p X_p + \varepsilon$$

Por lo que la variable independiente o Y es el Desarrollo de Proveedores Nacionales y las variables independientes x1, x2, x3, x4 y x5 corresponden a tamaño de la empresa, autonomía de la empresa, experiencia de la empresa, orientación al mercado extranjero de la empresa y nivel tecnológico de los productos de la empresa.

Por medio del sistema SPSS se realizó el análisis de las variables dependientes e independientes. Como resultado el resumen del modelo describe una R cuadrada de .799, lo

que implica que la variabilidad del modelo se explica 79. % por las variables incluidas en el mismo. Por otro lado la r cuadrada ajustada que es más precisa para medir este rubro, es de .732.

En cuanto al test de Durbin Watson para medir la colinealidad de entre las variables es de 2.246. Para regresiones donde existen 21 observaciones y 5 variables, el valor de dL es de .869 y el de du es igual a 1.964, al ser el estadístico Durbin Watson superior a estos valores se puede concluir que no existe colinealidad en el modelo. (Tabla 3).

Tabla 3 Resumen del modelo

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.894	.799	.732	.40179	.799	11.928	5	15	.000	2.246

Fuente: de elaboración personal mediante Spss

La tabla de anova describe la significancia del modelo, en el caso de esta regresión el p value es menor al .001 lo que representa una probabilidad de error de menos del 1%, dicho esto al ser menor que .05 decimos que el modelo es significativo (Tabla 4).

Tabla 4 Tabla de Anova

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	9.628	5	1.926	11.928	.000
	Residual	2.422	15	.161		
	Total	12.050	20			

Fuente: de elaboración personal mediante Spss

Los coeficientes estandarizados muestran el impacto que tienen las variables predictoras sobre la variable dependiente. El análisis de los coeficientes describe que las variables predictoras que tienen un mayor impacto en el desarrollo de proveedores son Autonomía, Nivel tecnológico de los productos de la empresa y tamaño de la empresa con valores respectivos de .675, .580 y .376. Las variables orientación al mercado extranjero de la empresa y experiencia de la empresa tienen coeficientes estandarizados negativos con valores relativamente bajos de -.008 y -.075 respectivamente. (Tabla 32).

Así mismo, la tabla de los coeficientes describe que tres de las variables tiene p valúes menores que .05. Tamaño de la empresa tiene un p value de .047, autonomía de la empresa uno de .001 y nivel tecnológico de los productos de la empresa uno de .007. Por lo tanto estas variables previamente mencionadas son significativas. Al mismo tiempo los valores de la T student, utilizado para muestras pequeñas, confirman la significancia de dichas variables, ya que dichos valores son superiores a 1.71. Las variables experiencia de la empresa y orientación de mercado de la empresa al tener p valúes superiores al .050 demostraron no ser significativas (Tabla 5).

Tabla 5 coeficientes de regresión

Model	Unstandardize d Coefficients		Std. Coef	T	Sig.	Correlations			Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Zero- order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1 Constant	-.141	.599		-.235	.818					
Tam	.287	.133	.376	2.159	.047	.580	.487	.250	.442	2.261
Aut	.460	.104	.675	4.415	.001	.610	.752	.511	.574	1.743
Exp	-.058	.153	-.075	-.379	.710	.450	-.097	-.044	.344	2.906
Orient	-.007	.161	-.008	-.042	.967	.382	-.011	-.005	.364	2.747
Tec	.315	.101	.580	3.129	.007	.355	.628	.362	.389	2.568

Fuente: de elaboración personal mediante Spss

Un análisis de la matriz de correlación nos muestra que la variable x4, orientación de mercado de la empresa tiene una alta correlación con la variable x5 nivel tecnológico de los productos de la empresa. También es posible observar una correlación negativa entre la variable x1 tamaño de la empresa y la variable x3 experiencia de la empresa. Aun así el análisis previo del estadístico Durbin Watson permite concluir que no existe colinealidad entre las variables independientes.

Tabla 6 Matriz de correlación

Model		X5	X1	X2	X4	X3	
1	Correlations	X5	1.000	.188	.332	-.745	-.217
		X1	.188	1.000	.023	-.379	-.661
		X2	.332	.023	1.000	-.241	-.457
		X4	-.745	-.379	-.241	1.000	.406
		X3	-.217	-.661	-.457	.406	1.000
	Covariances	X5	.010	.003	.003	-.012	-.003
		X1	.003	.018	.000	-.008	-.013
		X2	.003	.000	.011	-.004	-.007
		X4	-.012	-.008	-.004	.026	.010
		X3	-.003	-.013	-.007	.010	.023

Fuente: de elaboración personal mediante Spss

CONCLUSIONES

Los resultados mostraron que la mayoría de las variables propuestas fueron significativas, siendo la orientación de mercado de la empresa y la experiencia de la empresa no significativas. Una posible explicación para que la variable experiencia de la firma no sea significativa, es el hecho de lo que se conoce como tercera generación de maquiladoras, ya que de acuerdo con una investigación, las compañías que tienen más tiempo de establecimiento en México, muchas veces dependían de las importaciones ya que se enfocaban exclusivamente en tareas de ensamble. Mientras que la nueva generación de empresas maquiladoras realizan más tareas como el caso del diseño y rediseño de componentes y productos. (Carrillo & Hualde, 1996).

En el caso de la orientación de Mercado, es posible que las empresas que debido a la gran integración de contenido nacional en la cadena de valor, muchas empresas multinacionales se dediquen exclusivamente a mantener el mercado local de empresas OEM, además muchas empresas con tecnología avanzada realizan operaciones *in house*

El tamaño de la empresa siempre genera cierta incertidumbre si se mide mediante el porcentaje de contenido nacional, sin embargo en empresas de mayor tamaño con porcentajes similares de contenido nacional que las empresas pequeñas deberían estar desarrollando mayor cantidad de proveedores debido al volumen de su producción por lo cual no es tan sorprendente encontrar valores significativos con la escala de medición de esta investigación.

La autonomía de la empresa es una variable que ha demostrado ser constantemente significativa en este tipo de investigaciones, y es probablemente la variable de mayo

impacto para el desarrollo de proveedores. Por lo cual las empresas deberían darle mayor interés a brindar autonomía a sus subsidiarias con el objetivo de desarrollar proveedores y así reducir costos y tiempos de entrega. Adicionalmente las instituciones gubernamentales que buscan atraer la inversión extranjera deberían exigir que las empresas multinacionales brinden una mayor autonomía en cuanto a las decisiones de proveeduría para sus subsidiarias que se instalen en México.

El nivel tecnológico de los productos de la empresa es significativo como se esperaba, lo cual es consistente con otras investigaciones similares que se enfocan a la tecnología aun cuando no se enfocaban en los productos de la empresa multinacional. Por lo tanto esta investigación prueba que esta variable puede incluirse en otros modelos en el futuro.

A raíz de esta investigación se han recopilado diversas áreas de oportunidad para realizar investigaciones a futuro. Una de estas sería ver cuál es el impacto de las redes en el desarrollo de proveedores, ya que por la información recopilada a lo largo de los años empresas ancla como Carrier, Nidec y Whirlpool han invertido tiempo en capacitación y tecnología para lograr dicho fin.

Desde el punto de vista de los clúster también sería interesante saber cuál ha sido el impacto de tener un clúster de electrodomésticos en el estado de Nuevo León para generar altos niveles de contenido nacional en los productos de exportación.

Otra posible investigación concerniente a la teoría de redes sería ver cuál ha sido el impacto para la internacionalización de empresas de electrodomésticos de origen nacional, ya sea mediante la exportación indirecta o exportación de los productos a diversos países.

También sería interesante realizar el mismo estudio en diferentes clúster del estado de Nuevo León, ya que existen hasta 8 de estas agrupaciones de este tipo en el estado, adicionalmente se podría hacer un estudio comparativo. El estudio podría ayudar a reforzar si la tecnología es un factor en otros sectores.

BIBLIOGRAFÍA

- Aitken, B., J. & Harisson, A.E., (1999), "Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela", *American Economic Review*, Vol. 89 No. 3, pp 605-618.
- Alkhatatneh, Taher Ata (2011) *Technology transfer from foreign firms to local suppliers through backward linkages in Jordan*. Doctoral thesis, The University of Huddersfield.
- Altenburg, T., (2000), "Linkages and spillovers between transnational corporations and small and medium-sized enterprises: Opportunities and best policies", in UNCTAD, ed., *TNC-SME Linkages for Development: Issues-Experiences-Best Practices*, New York and Geneva, United Nations.

- Battat, J., Frank, I., & Shen, X., (1996), "Suppliers to Multinationals. Foreign Investment Advisory Service. Occasional Paper 6. The International Finance Corporation and the World Bank.
- Belderbos, R., Capannelli, G., & Fukao, K. (2001), "Backward vertical linkages of foreign manufacturing affiliates: Evidence from Japanese multinationals", *World Development*, Vol.29, No. 1, pp.189-208.
- Blomstrom, M., Kokko, A., & Zejan, M., (1994), "Host country competition, labour skills, and technology transfer by multinationals", *Review of World Economics*, Vol.130, No. 3, pp.521-533.
- Brannon, J., James, D., & Lucker., W. (1990). Backward Linkages(or lack there of) from Maquiladoras to Mexican Local Suppliers. *Southwest Economics Association*
- Carillo, J., (2001), Foreign Direct Investment and local linkage: Experiences and the role policies. The case of the Mexican Television Industry in Tijuana.
- Castellani, D. and Antonello Zanfei (1998). "Multinational growth and the creation of linkages with local firms: evidence from the electronics industry", (Italy, University of Urbino), 5-6 June.
- Dicken, P., (2003), *Global Shift, Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*, Fourth Edition, SAGE Publications Ltd.
- Dunning, J. H., (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Reading, MA: Addison-Wesley.
- Driffield, Nigel and Noor, Abd H.M. (1999). Foreign direct investment and local input linkages in Malaysia. *Transnational corporations*, 8 (3), pp. 1-25.
- Fuji, G. (2011). Universidad De Santiago Compostella. En V. M. Cuauhtémoc Calderón Villarreal, *Integración de México en el TLCAN: sus efectos sobre el crecimiento, la reestructuración productiva y el desarrollo económico*. Mexico: Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco.
- Giroud, A., (2003), *Transnational Corporations, technology and economic development: Backward linkages and knowledge transfer in South East Asia*, Cheltenham, Northampton: Edward Elgar.
- Giroud, A., (2007), "MNEs vertical linkages: the experience of Vietnam after Malaysia", *International Business Review*, Vol.16, No. 2, pp.159-176.
- Giroud, A., & Mirza, H., (2006), "Multinational enterprises and local input linkages in Southeast Asia", *Transnational Corporations*, Vol.15, No. 3, pp. 1-32.
- Giuliani, E., (2008) "Multinational Corporation and Patterns of local Knowledge Transfer in Costa Rican High-Technologies", *Development and Change*, Vol.39, No. 3. pp. 385-407.
- Halbach, A. J., (1989), *Multinational Enterprise and Subcontracting in the Third World: a study of inter-industrial linkages*. Geneva: ILO, International Labour Office Multinational Enterprises Program. Working paper No. 58

- Handfield, Robert B., and Daniel R. Krause (1999). "Think globally, source locally", *Supply Chain Management Review*, Winter 1999, pp. 36-49.
- Hirschman, A. (1958). *The Strategy of Economic Development*. *New Haven*.
- Ikuho, Jiménez Castañeda, R., & Ponce Rodríguez, R. A. (2011). Vertical Integration or Disintegration? A Bargaining Model of the Maquiladora's Case. *Nóesis. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, vol. 21 (núm. 41), 101-118.
- Iman, M., & Nagata, A., (2005), "Liberalization policy over foreign direct investment and the promotion of local firms development in Indonesia", *Technology in Society*, Vol.27, No. 3, pp. 399-411.
- Javorcik, B.S., (2004), "Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? in search of spillovers through backward linkages", *American Economic Review*, Vol.94, No. 3, pp. 605-27.
- Jindra, B; Giroud, A. & Scott-Kennel, J. (2009) "Subsidiary roles, vertical linkages and economic development: Lessons from transition economies", *Journal of World Business*, Vol. 44, No. 2, pp.167-179.
- Kumar, N., 1998. Multinational enterprises, regional economic integration, and export-platform production in the host countries: an empirical analysis for the US and Japanese *Weltwirtschaftliches Archiv*. 134 3 , 450-483.
- Lall, S., (1996), *Transnational corporations and economic development*. In: UNCTAD, Ed, *Transnational corporations and world development*. London, Boston: International Thomson Business Press.
- Lall, S., (2004), "Foreign direct investment and its role in economic development: do we need a new agenda", *European Journal of Development Research*, Vol. 16, No. 3, pp. 447-464.
- Meyer, K. E., (2004), "Perspectives on multinational enterprises in emerging economies", *Journal of International Business Studies*, Vol. 35, No. 4, pp.259-277.
- Paus, E. (2005), *Foreign Investment, Development, and Globalization. Can Costa Rica Become Ireland?* Basingstoke: Palgrave-Macmillan.
- Pro México. (2011). *Electrodomésticos* Recovered on August 30 of 2013, de:http://www.promexico.gob.mx/es_us/promexico/Electrodomesticos2
- Rodriguez-Clare, A., (1996). "Multinationals, Linkages, and economic development", *American Economic Review*, Vol. 86, No. 4, pp.852-873.
- Scott-Kennel, J. (2007). Foreign direct investment and local linkages: An empirical investigation. *Management International Review*, 41(1):1-27.
- Smarzynska, B., (2002), *Determinant of Spillover of Foreign Direct Investment through Backward Linkages*, World Bank Policy Research Working Paper 2923.
- Tavares, A. & Young, S., (2002), *Sourcing patterns of multinational subsidiaries in Europe: testing the determinant*. University of Central Lancashire, UK.
- Turok, I. (1997), "Linkages in the Scottish electronics industry; Further evidence". *Regional Studies*. Vol. 31, No. 7 pp 705-711.

- Turok, I., (1993), "Inward investment and local linkages: How deeply embedded is 'Silicon Glen'?", *Regional Studies*, Vol.27, No. 5, pp.401-417.
- UNCTAD (2001), *World Investment Report. Promoting Linkages*. Geneva and New York: United Nations Conference on Trade and Development.
- Vernon, R. (1966). *International Investment and International Trade in Product Cycle: The Case of US Firms*. *Quarterly Journal of Economics* (80): 190-207.
- Zanfei, Antonello (2000). "Transnational firms and the changing organization of innovative activities", *Cambridge Journal of Economics*, 24, pp. 515-542.