

Recursos EsF  
para la docencia  
universitaria  
VOLUMEN 1

UNIDAD DIDÁCTICA 1

## Grandes Empresas Transnacionales

---

UNIDAD DIDÁCTICA 2

## Inversión Extranjera Directa

---

UNIDAD DIDÁCTICA 3

## Cadenas Globales de Producción

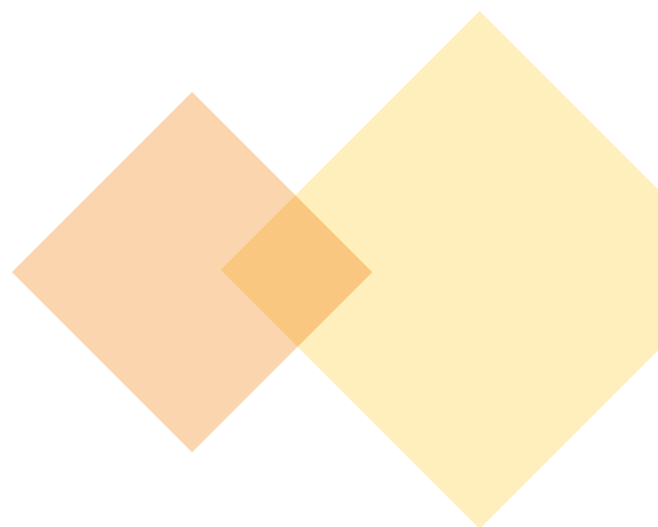


Economistas  
sin Fronteras

Autoría: Mario Rísquez Ramos

# Recursos EsF para la docencia universitaria

VOLUMEN 1



**Autoría:** Mario Rísquez Ramos, Universidad Complutense de Madrid (UCM).

**Por encargo de:** Economistas sin Fronteras.

**Coordinación de la edición:** M<sup>a</sup> Luisa Gil Payno.

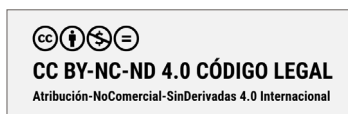
**Diseño editorial y maquetación:** Mejor (www.somosmejor.es).

**ISBN:** 978-84-09-55864-3.

**Financiado por:**



Esta publicación ha sido realizada con el apoyo financiero de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (aecid), con cargo al proyecto 2021/PRYC/000656 “Transversalizando la Agenda 2030 y los ODS en la Universidad”. El contenido de dicha publicación es responsabilidad exclusiva de su autor, que no tiene por qué coincidir con la posición institucional de Economistas sin Fronteras ni de la aecid.



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons. Se permite libremente copiar, distribuir y comunicar esta obra siempre y cuando se reconozca la autoría y no se use para fines comerciales. No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

Para ver una copia de esta licencia, visite <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>



## Recursos EsF para la docencia universitaria

Economistas sin Fronteras (EsF) es una Organización No Gubernamental de Desarrollo (ONGD), fundada en 1997 en el ámbito universitario, formada por personas interesadas en construir una economía justa, solidaria, sostenible y feminista.

**En Economistas sin Fronteras creemos necesario otro modelo de desarrollo, que ponga en el centro la sostenibilidad de la vida, y consideramos que la Universidad, como actor generador y transmisor de conocimiento, tiene un papel clave que desempeñar para que esto sea posible.**

Como abordamos en diversas investigaciones, las estrategias y caminos a través de los que las Universidades pueden abordar los desafíos epistemológicos, docentes, políticos e institucionales ante los que nos sitúa el contexto actual de crisis múltiples y entrelazadas son numerosos y diversos.

En el ámbito específico de la docencia, un reto fundamental es generar procesos de aprendizaje que faciliten una comprensión adecuada y crítica de los desafíos actuales y proporcionen conocimientos y enfoques para incidir y transformar la realidad y para construir, colectivamente, otras formas de organización económica y social compatibles con la sostenibilidad de la vida.

Para contribuir a ello, nace la presente colección Recursos EsF para la docencia universitaria.

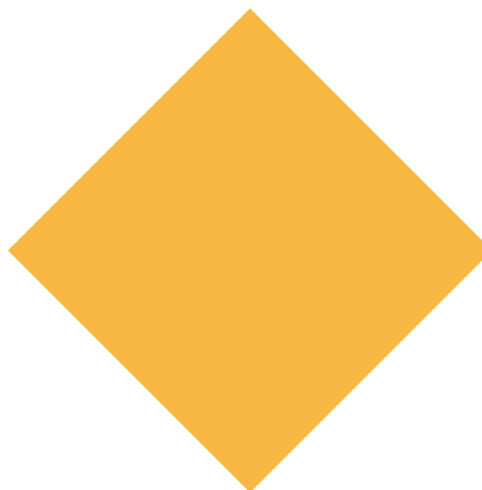
Puedes ver más materiales de esta colección [aquí](#).



# Índice

<b>Presentación .....</b>	<b>6</b>
<b>Unidad Didáctica 1</b>	
<b>Grandes Empresas Transnacionales .....</b>	<b>9</b>
1. Introducción .....	10
2. Ficha técnica .....	11
3. Aproximación teórica .....	12
3.1. ¿Cuál es la lógica de comportamiento de las empresas? ....	12
3.2. ¿Qué son las empresas transnacionales y cuáles son sus rasgos y resortes de poder principales? .....	18
3.3. Procesos y tendencias en torno a las grandes empresas transnacionales en el siglo XXI .....	22
3.4. Referencias bibliográficas .....	35
4. Evaluación y valoración de los resultados .....	36
<b>Unidad Didáctica 2</b>	
<b>Inversión Extranjera Directa .....</b>	<b>37</b>
1. Introducción .....	38
2. Ficha técnica .....	39
3. Aproximación teórica .....	40
3.1. Conceptos básicos sobre la IED .....	40
3.2. Algunas aproximaciones teóricas sobre la IED .....	42
3.3. La expansión de la IED en perspectiva histórica .....	48
3.4. La IED en la etapa actual de la economía mundial .....	52
3.5. Referencias bibliográficas .....	64
4. Ejercicio práctico .....	65
5. Secuenciación didáctica.....	66
6. Evaluación y valoración de los resultados .....	66

<b>Unidad Didáctica 3</b>	
<b>Cadenas Globales de Producción .....</b>	<b>67</b>
1. Introducción .....	68
2. Ficha técnica .....	69
3. Aproximación teórica .....	70
3.1. Nociones básicas .....	70
3.2. Principales aproximaciones teóricas para comprender las cadenas globales de producción .....	73
3.3. Cadenas globales de producción: elementos de análisis .....	86
3.4. Las cadenas globales de producción en la actualidad: ¿hacia una desglobalización parcial? .....	97
3.5. Referencias bibliográficas .....	99
4. Ejercicio práctico .....	101
5. Secuenciación didáctica .....	102
6. Evaluación y valoración de los resultados .....	102





# Presentación

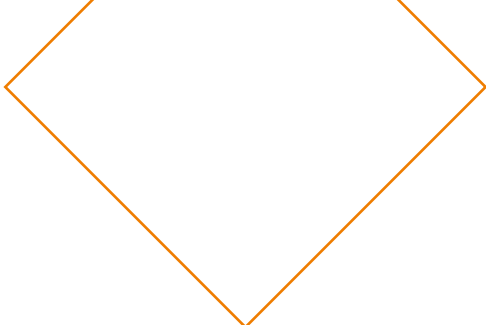
La globalización de las relaciones productivas y comerciales ha alcanzado un grado de desarrollo superlativo durante las últimas décadas. La fragmentación de los procesos productivos y su relocalización geográfica por todo el planeta han reconfigurado drásticamente el ecosistema de relaciones económicas internacionales. Nos encontramos en un contexto internacional que se desenvuelve sobre una densa red de interdependencias productivas y comerciales, que además se despliegan de manera jerarquizada, es decir, atravesadas por relaciones de poder de distinta naturaleza. La evolución de esta estructura productiva y comercial mundial ha imprimido cambios en la inserción exterior de muchas economías, y ha permitido a un conjunto relativamente reducido de grandes empresas expandir enormemente su perímetro de negocio y, también, sus beneficios y recursos productivos, tecnológicos y financieros. Asimismo, a raíz de la creciente sucesión de eventos disruptivos a la que estamos asistiendo durante los últimos años, como la pandemia mundial de covid-19 o la invasión de Rusia en Ucrania, la discusión sobre el proceso de globalización y sus implicaciones económicas, políticas y sociales sobre los distintos territorios ha irrumpido con fuerza en el debate público.

El marco económico mundial que ha emergido al calor de este proceso de globalización es complejo y dinámico, y su comprensión requiere de un abordaje analítico amplio y profundo de las distintas dimensiones, variables y actores que lo entretujan.

**En este número de Recursos EsF para la docencia universitaria se abordan los conceptos y dimensiones clave para la comprensión del fenómeno de la globalización productiva y comercial y se identifican algunos de los factores más relevantes que han desencadenado su desarrollo.**

También se analizan los actores, sus intereses y las lógicas de comportamiento que han guiado este proceso, así como la forma que han adoptado en el marco de las cadenas globales de producción. De igual modo, se apuntan un conjunto de teorías económicas que han tratado de aproximarse a la comprensión de esta realidad desde distintos puntos de vista. El conjunto de las tres unidades didácticas que incluye este material pretende aportar, en definitiva, un conocimiento progresivo y sistemático acerca del proceso de globalización productiva y comercial.

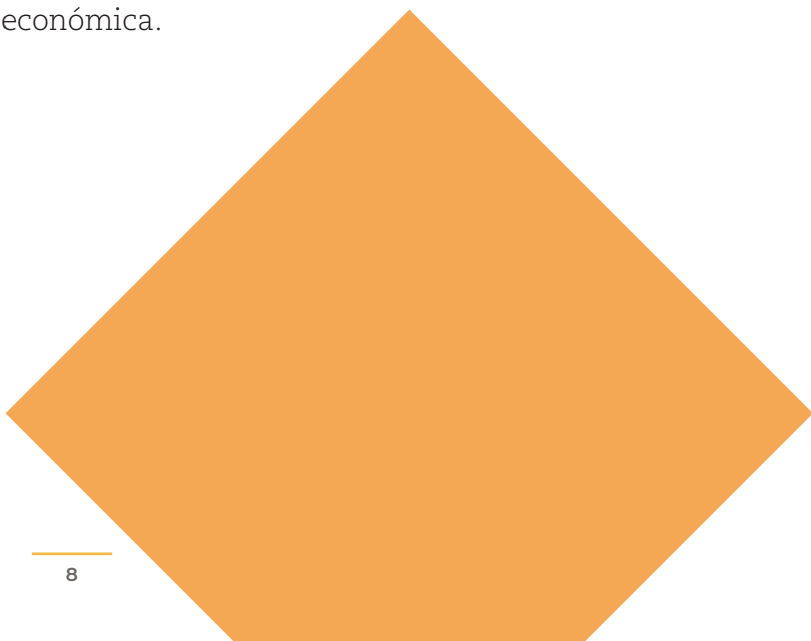
En la primera unidad se analizan una serie de rasgos básicos a partir de los cuales caracterizar a las grandes empresas transnacionales. Asimismo, se examinan algunas de las principales tendencias o procesos que se vienen desarrollando durante las últimas décadas en torno al funcionamiento de estos actores, sin duda protagonistas del proceso globalizador. En la segunda unidad se aportan una serie de conceptos clave para comprender



los flujos de inversión extranjera directa, fundamentales para entender los procesos de transnacionalización de la actividad productiva y comercial.

También se apuntan algunas aproximaciones teóricas que tratan de explicar este fenómeno de internacionalización de la producción, y se describen los rasgos básicos que ha adquirido la inversión extranjera directa en perspectiva histórica. En tercer lugar, en la última unidad didáctica se describe el fenómeno de las cadenas globales de producción y se aportan los elementos teóricos centrales de aproximaciones a la temática que se han realizado desde distintas perspectivas de análisis. También se abordan algunos elementos de análisis vinculados a los factores que se encuentran en la emergencia de estas cadenas globales de producción y, especialmente, se profundiza en el análisis acerca de cómo se organizan operativamente las cadenas y cómo interaccionan jerárquicamente las empresas que las conforman.

Este conjunto de unidades didácticas está orientado esencialmente para su utilización en asignaturas cuyo objeto de estudio sea la economía mundial o internacional. Por otra parte, la metodología combina la aportación de conocimientos teórico-interpretativos con la propuesta de ejercicios de carácter práctico, con tareas para realizar dentro y fuera del aula. Si bien estas unidades didácticas están diseñadas para su utilización en el ámbito de la docencia universitaria, suponen un contenido que puede ser de utilidad para toda aquella persona que desee introducirse en la comprensión de esta realidad económica.







UNIDAD  
DIDÁCTICA

1

# Grandes Empresas Transnacionales

## 1 Introducción

En esta unidad se ofrecen los conceptos fundamentales para entender qué es una empresa transnacional, así como las ideas fundamentales para entender su lógica de funcionamiento y las características básicas que las diferencian de otras empresas. Entre otras cuestiones, se aborda cuál es la matriz de incentivos y objetivos que rigen su comportamiento en el desarrollo del proceso productivo en el marco del sistema capitalista. También se analizan cuáles son los rasgos que contribuyen a reforzar su competitividad.

Por otro lado, se analizan algunas de las principales tendencias o procesos que se vienen desarrollando durante las últimas décadas en torno al funcionamiento de las grandes empresas transnacionales. En primer lugar, se plantea el elevado grado de transnacionalización de la actividad que presenta la actividad productiva y comercial, esencialmente en algunos sectores de actividad. En segundo lugar, se analiza la tendencia hacia la oligopolización de las estructuras de mercado a nivel mundial, es decir, la centralización del capital en multitud de sectores en grupos relativamente reducidos de grandes empresas transnacionales. En tercer lugar, también se pone el foco de análisis en el auge de las grandes empresas transnacionales del ámbito tecnológico y digital durante los últimos años. Por último, se revela la concentración geográfica que agrupa a las matrices o sedes estratégicas de las principales empresas transnacionales a escala mundial.

## 2 Ficha técnica

### **Asignaturas específicas recomendadas de aplicación del recurso:**

Este recurso es adecuado para asignaturas cuyo objeto de estudio sea la economía mundial o internacional:

- Economía Mundial
- Economía Española y Mundial
- Economía Política Mundial
- Organización Económica Internacional
- Estructura y Relaciones Económicas Internacionales

### **Objetivo general:**

- Comprender las características básicas que presentan las grandes empresas transnacionales e identificar los principales procesos o tendencias que se vienen articulando en torno a su funcionamiento en la etapa actual de la economía mundial.

### **Objetivos específicos:**

- Comprender las variables clave y la lógica de comportamiento que define el funcionamiento de las empresas transnacionales en el sistema económico capitalista.
- Identificar los rasgos o mecanismos que contribuyen a reforzar la competitividad de las empresas transnacionales en el ámbito de la economía mundial.
- Analizar los procesos o tendencias que se desarrollan en la época reciente en torno a la actividad de las grandes empresas transnacionales.

## 3 Aproximación teórica

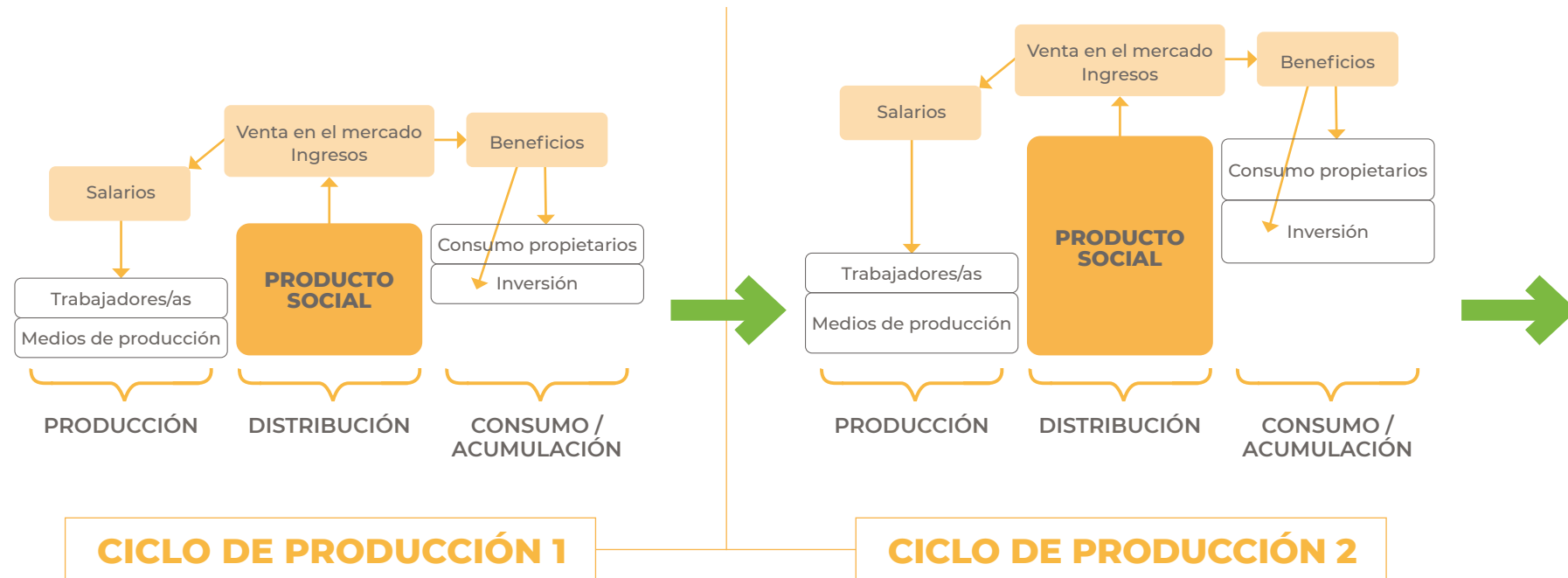
### 3.1. ¿Cuál es la lógica de comportamiento de las empresas?

Si nos preguntamos qué es la economía, una definición ampliamente extendida es la que describe la economía como la forma en que la sociedad organiza el proceso económico de producción, distribución y acumulación que permite a dicha sociedad reproducirse en el tiempo. El proceso económico, por lo tanto, es el elemento básico que estructura nuestra forma de organización social. En la [figura 1](#) de la siguiente página se expone de manera sintética la forma que toma el proceso económico en el marco del sistema económico capitalista.

En el proceso económico, en el marco del sistema capitalista, se establece una relación económica y social entre las y los propietarios de los medios de producción, es decir, el empresariado y las personas asalariadas. El proceso económico comienza con la puesta en marcha del proceso de producción, en el que las personas asalariadas, con el uso de los medios de producción, generan un producto social<sup>1</sup>. Por ejemplo, en una fábrica de automóviles, serían las y los trabajadores quienes, con el uso de la maquinaria de la fábrica, generarían un producto social, en este caso automóviles.

Dado el carácter mercantil que adopta la producción en el sistema económico capitalista, el producto social (automóviles en el ejemplo anterior) se genera para ser vendido en el mercado, a través de lo cual se obtendrá un ingreso. Es la persona propietaria de los medios de producción y del producto social generado, la que decide qué hacer con los ingresos derivados de la venta en el mercado del producto social.

<sup>1</sup> Se trata de un «producto social» porque el proceso de producción en el marco capitalista tiene un carácter social específico, es decir, resulta de la interacción de una serie de medios de producción que son fruto del desarrollo social y de unas relaciones sociales determinadas que median la forma en que se organiza y desenvuelve el trabajo asalariado.

**FIGURA 1. PROCESO ECONÓMICO EN EL SISTEMA CAPITALISTA <sup>2</sup>**

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

<sup>2</sup>Para una visión más completa y compleja del proceso económico sería necesario integrar la dimensión reproductiva y la ecológica. No obstante, con esta simplificación se pretende abordar en la explicación el núcleo de relaciones económicas básicas que rigen la lógica de comportamiento empresarial en la economía capitalista.

Ese ingreso resultante lo empleará, por un lado, en dos cosas: 1) pagar salarios a los/las trabajadores/as; y 2) pagar la compra y amortización de los medios de producción. No obstante, estos costes no necesariamente agotan todo el ingreso obtenido de la venta del producto social. En este caso, la parte del ingreso restante, una vez se cubren esos costes, es el beneficio que se apropia la persona propietaria. Esta propiedad de los medios de producción también confiere la propiedad del producto social generado y, en consecuencia, la persona propietaria también se apropia del ingreso por la venta en el mercado de ese producto social y del beneficio que se genera una vez cubren los costes de producción. A su vez, la persona propietaria empleará este beneficio para varias cosas: por un lado, para el consumo propio y, por el otro, para invertir, es decir, para comprar más y/o mejores medios de producción, y/o para contratar a más personas trabajadoras.

De esta manera, la inversión para incrementar los medios de producción es un elemento esencial para poder obtener un producto social mayor una vez se reanude de nuevo el ciclo de producción. De este nuevo producto social, en este caso mayor que en el primer ciclo de producción, se obtendrá de nuevo un beneficio con el que continuar con el proceso de inversión/acumulación.

En resumen, parte del beneficio se destina a la inversión, generando un esquema de acumulación de capital gracias al cual se pueden incrementar los medios de producción y, con ello, obtener un mayor producto social que generará a su vez un mayor ingreso como resultado de su venta en el mercado. De este mayor ingreso se obtendrá también un mayor beneficio, que se destinará a proseguir con la dinámica de acumulación en los ciclos de producción sucesivos. Así, la generación de excedente (rentas

excedentarias) y su distribución y apropiación privada (en forma de salarios o beneficios) se convierten en dos aspectos cruciales del proceso productivo y de la dinámica de acumulación de capital.

Por un lado, el beneficio es una variable fundamental para continuar el proceso de acumulación, pues la decisión de invertir por parte de la persona empresaria depende fundamentalmente de los beneficios obtenidos y de los beneficios que se espera obtener de la inversión realizada en el siguiente ciclo productivo. En este sentido, para llevar a cabo decisiones de inversión no sólo es determinante el beneficio que se obtiene en el presente, sino la expectativa de que, fruto de la inversión que se va a realizar, se obtendrá un beneficio acrecentado. Es decir, una persona empresaria no adopta la decisión de invertir si no espera obtener un mayor beneficio como resultado de esa inversión. Y aquí es importante remarcar el papel que juegan las expectativas, pues en economía no se puede predecir el futuro y, por tanto, las decisiones de inversión se acometen en un contexto de incertidumbre y se basan fundamentalmente en expectativas sobre el futuro.

Por otro lado, la pugna entre el empresariado y el colectivo de personas trabajadoras por el reparto o la distribución de la renta obtenida por la venta en el mercado del producto social es un factor clave en el proceso económico. En este sentido, las relaciones de poder, desiguales ya de partida entre ambos actores, y el conflicto distributivo por el reparto de la renta son aspectos consustanciales al proceso económico en el marco del sistema capitalista.

Por tanto, la distribución entre clases de la renta generada en el proceso de producción está sujeta ineludiblemente a una relación de pugna, entre capital y trabajo, y la resolución de dicha pugna distributiva no se encuentra

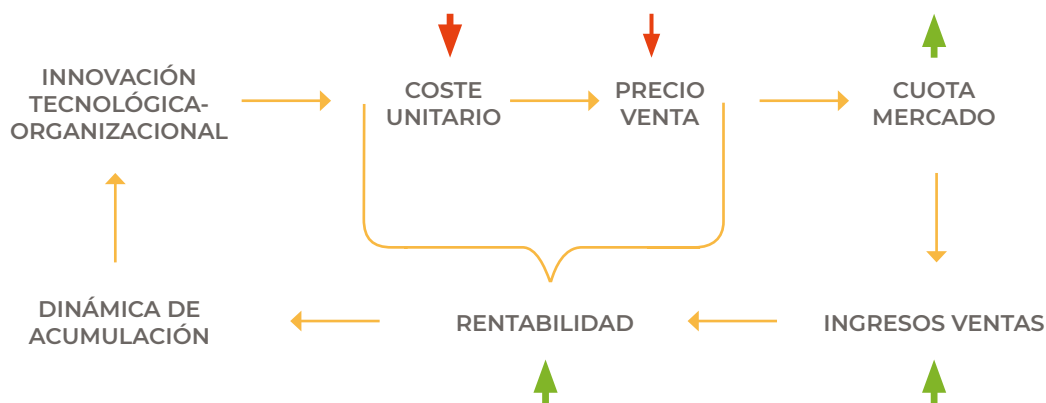
predeterminada, sino que se decanta en función de la relación de fuerzas entre el capital y el trabajo. En este sentido, el capital busca incesantemente nuevas formas de poder incrementar el grado de explotación del trabajo, y esto lo consigue principalmente gracias a la innovación y a la introducción de nuevas tecnologías y métodos de organización del trabajo, con objeto en última instancia de aumentar su margen de beneficios. La introducción de innovaciones en el proceso productivo permitirá a una empresa incrementar su productividad, es decir, aumentar la generación de producto social en relación con los recursos (medios de producción) empleados. Dicho de otro modo, le permite reducir sus costes unitarios, o coste por unidad de producto.

Pero, una vez que un capital individual introduce una innovación, la pugna entre capital y trabajo en el seno de un centro productivo también se traslada a otro escenario o dimensión; en concreto, se intensifica la competencia entre capitales o empresas, que se expresa en la pugna por la cuota de mercado. Para la obtención de rentas, el producto social generado debe encontrar una salida en el mercado y, en este terreno, las empresas que comercian el mismo tipo de producto compiten esencialmente en precios. Aquellas empresas que consiguen abaratar sus productos en mayor medida que las empresas competidoras podrán dar salida a sus productos en el mercado en mejores condiciones. La reducción del coste unitario se convierte en una palanca fundamental para la empresa a la hora de mejorar su competitividad, es decir, de poder enfrentar con mayor grado de éxito la pugna por la cuota de mercado frente a otras empresas competidoras. La reducción del coste unitario abrirá a la empresa la posibilidad incluso de ajustar el precio de sus productos y expandir con ello su cuota de mercado, manteniendo simultáneamente un elevado margen de beneficios, en la



medida en que esa disminución de los precios pueda ser compensada con una reducción de los costes. En última instancia, la introducción de innovaciones organizacionales y/o tecnológicas en el proceso productivo permite a una empresa poder proseguir con su dinámica de acumulación en el tiempo, innovar y seguir ajustando el coste unitario, reforzando así su fortaleza competitiva, como se refleja en el siguiente diagrama.

**FIGURA 2. RELACIÓN ENTRE COMPETITIVIDAD, RENTABILIDAD Y DINÁMICA DE ACUMULACIÓN**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

La lógica de funcionamiento de las empresas se rige ineludiblemente por la obtención de beneficios, y la dinámica de competencia capitalista las empuja permanentemente a introducir innovaciones tecnológicas y organizacionales en sus procesos productivos con el objetivo de reducir sus costes unitarios. Aquellas empresas que no lo hagan tendrán progresivamente un peor desempeño competitivo, lo que en último término puede apearlas del mercado y llevarlas a la quiebra.

### 3.2. ¿Qué son las empresas transnacionales y cuáles son sus rasgos y resortes de poder principales?

Las empresas transnacionales se podrían definir como aquellas que realizan inversiones directas<sup>3</sup> desde su país de origen (*home*) en otros países de destino (*host*), lo que les otorga la posesión de activos en el exterior con los que producir bienes y servicios fuera del país de origen (producción internacional).

Los activos productivos en el exterior de una empresa transnacional se denominan empresas filiales. Se trata de las infraestructuras productivas que posee una empresa transnacional en una economía *host*, cuando la sede o matriz de esa empresa transnacional posee más del 50% de la propiedad. Se les considera empresas asociadas en caso de que la matriz posea más de un 10% de la propiedad y poder de voto, lo que revelaría un control efectivo de las mismas. Dentro de la categoría general de empresas transnacionales podríamos distinguir entre aquellas de carácter netamente industrial y/o comercial, de servicios, y aquellas de carácter financiero. La naturaleza de su actividad es muy diferente en unos casos y otros, pero en todas ellas su comportamiento se rige por la misma lógica de obtención de beneficios e incremento de la rentabilidad. En este tema, no obstante, se centrará la atención principalmente en las empresas transnacionales de carácter industrial-comercial y de servicios.

La presencia de las empresas transnacionales de capital extranjero en las economías nacionales adquiere una dimensión importante en prácticamente todas las economías. Por ejemplo, según datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (2023), España cuenta con 14.761

<sup>3</sup> Las inversiones directas son aquellas que pretenden originar un vínculo productivo duradero con fines económicos y empresariales, es decir, la creación o compra de activos con los que desarrollar una actividad económico a largo plazo.

filiales de empresas extranjeras en los sectores de la industria, el comercio y los servicios de mercado no financieros, que facturaron 591.963 millones de euros y ocuparon a 2.014.409 personas en 2021. Las principales economías *home* de las filiales extranjeras en España son Francia (por ejemplo, una filial de matriz francesa en el caso de España podría ser Carrefour), Alemania (por ejemplo, la fábrica de Volkswagen en Navarra) y Estados Unidos (por ejemplo, la presencia de Uber en las grandes ciudades de España).

No obstante, con el propósito de acotar nuestro objeto de estudio, en adelante se centrará el foco de análisis en lo que podemos considerar como grandes empresas transnacionales, un conjunto relativamente pequeño de empresas cuyo volumen de actividad transnacionalizada las convierte en actores protagonistas en el funcionamiento de la economía mundial. Estas grandes empresas escapan del marco de las economías nacionales y desarrollan sus estrategias corporativas y operan a una escala eminentemente transnacional, ejerciendo una influencia determinante en el devenir de la economía mundial, pues controlan y desarrollan un volumen considerable de la producción y el comercio mundiales, capturan un porcentaje elevado de los beneficios, y emplean de manera directa e indirecta a una fracción importante de la población empleada a lo largo y ancho del globo. Estas grandes empresas transnacionales presentan unas características particulares, poseen una serie de rasgos que contribuyen a reforzar su competitividad y ejercen un notable grado de poder e influencia sobre el funcionamiento de la economía mundial a partir de distintos mecanismos.

Por un lado, las grandes empresas transnacionales se caracterizan por su capacidad para diseñar y desarrollar innovaciones tecnológicas y para adaptar e incorporar aquellas más importantes a sus procesos productivos. Gracias a estas innovaciones tecnológicas, las empresas pueden incrementar su productividad, incorporar nuevas funcionalidades y servicios a los productos que comercian, controlar y gestionar con mayor grado de precisión las distintas fases que componen sus procesos productivos, etc.

También hay que destacar la dimensión organizativa, es decir, la capacidad que tienen las grandes empresas transnacionales de gestionar de una manera centralizada y eficiente una red productiva y comercial descentralizada, diseminada geográficamente a nivel internacional. A través de la matriz o sede central se diseña y dirige la estrategia corporativa, y disponer de una capacidad organizativa densa supone una herramienta fundamental para un desempeño eficiente y competitivo de la empresa.

En tercer lugar, la capacidad financiera de una gran empresa transnacional le permite disponer de un elevado volumen de recursos para desplegar sus proyectos, por ejemplo, para realizar inversiones que modernicen sus infraestructuras productivas, o para abrir nuevas filiales en otros países. Esta capacidad financiera puede residir en la disposición de un volumen importante de recursos financieros propios y/o en un acceso ventajoso a financiación a través de los mercados financieros.

Por otro lado, además de estas dimensiones de carácter económico, las grandes compañías transnacionales disponen de otro conjunto de resortes de poder e influencia no económicos. Por un lado, desarrollan una actividad

política permanente, tejiendo estrechas relaciones con gobiernos y distintas instituciones de gobernanza. Esto les permite condicionar e intervenir en la elaboración de normas y leyes que afectan a sus actividades económicas. También influyen de manera directa en los procesos electorales<sup>4</sup>.

Asimismo, ejercen un elevado grado de influencia en el plano ideológico, en tanto tienen la capacidad de influir en los comportamientos de colectivos sociales a través, por ejemplo, de la publicidad y del control de una gran cantidad de medios de comunicación, de *think tanks*, institutos de investigación, congresos y otra serie de plataformas a través de las cuales expanden ideas, información y conforman la opinión de la ciudadanía sobre multitud de cuestiones.

Por último, algunas compañías transnacionales tienen también resortes de poder de carácter militar. Este es el caso de las empresas que se dedican a la producción de armamento y que ejercen una notable influencia en las decisiones de sus gobiernos, en especial en economías que cuentan con una importante industria militar, como Estados Unidos o Rusia<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> Un ejemplo muy ilustrativo para el caso de las elecciones presidenciales de Estados Unidos se recoge en el documental “El gran hackeo”, en el que se expone el caso de la influencia que tuvo en las elecciones del año 2016 la empresa *Cambridge Analytica*, experta en el análisis de datos.

<sup>5</sup> Un ejemplo palmario es el papel que juega la organización privada paramilitar Wagner en diversos conflictos, principalmente en Europa y África.

### 3.3. Procesos y tendencias en torno a las grandes empresas transnacionales en el siglo XXI

Al calor del proceso de globalización productiva, comercial y financiera que se ha venido acentuando desde la década de 1970, se han desarrollado una serie de tendencias conectadas al papel que juegan estas grandes empresas transnacionales en la estructura y funcionamiento de la economía mundial:

1. Un elevado grado de transnacionalización de la actividad, especialmente en determinadas ramas o sectores de actividad.
2. La conformación de estructuras de mercado crecientemente oligopólicas en cada sector de actividad a escala mundial.
3. Una creciente importancia de las grandes compañías transnacionales vinculadas al ámbito de la tecnología y al sector servicios.
4. La concentración geográfica de los grandes centros de decisión de las compañías transnacionales en determinadas regiones geográficas.

#### 3.3.1. Transnacionalización de la actividad

En la actualidad, las grandes empresas transnacionales concentran un volumen considerable de los flujos de producción, generando alrededor de un 36% de la producción mundial. Este grado de concentración de los flujos económicos asciende al situar el foco de análisis en las relaciones comerciales, pues la actividad de las grandes compañías transnacionales y sus filiales representan en torno a dos tercios del comercio mundial.

También existen estimaciones que apuntan a que entre el 30% y el 40% de dichas transacciones comerciales tienen lugar a nivel intrafirma, es decir, entre empresas subsidiarias o filiales localizadas en distintos países, pero pertenecientes a la misma empresa transnacional. Por tanto, son estos actores los ejes vertebradores de las relaciones económicas a escala mundial, los que definen en buena medida el paisaje productivo de los distintos países y regiones y los que impulsan las relaciones de intercambio entre ellos.

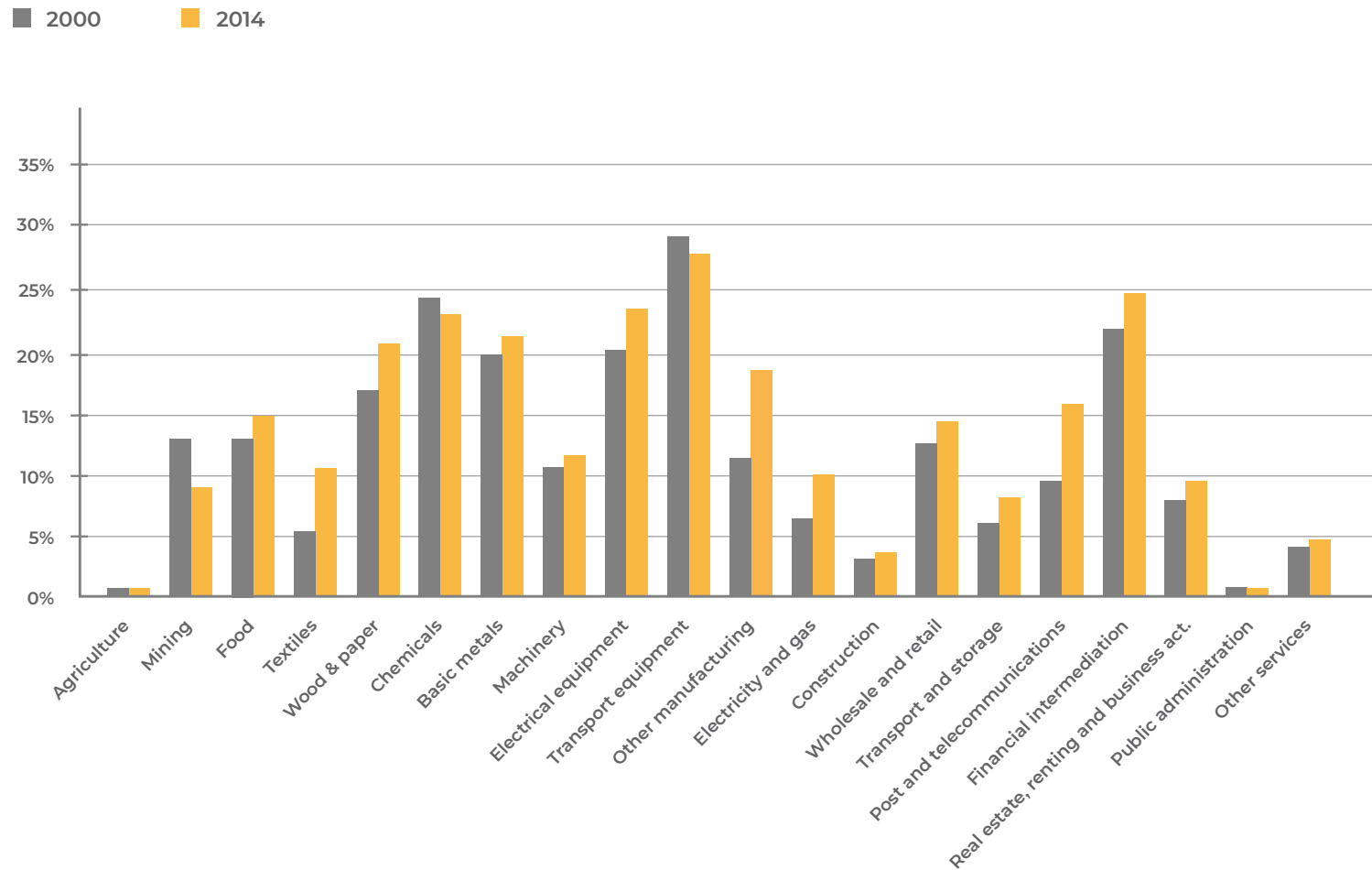
Este elevado grado de transnacionalización de la actividad no está presente por igual en todas las ramas o sectores de actividad económica. El grado de fragmentación y dispersión geográfica de los procesos productivos generalmente es más elevado en aquellos sectores industriales más intensivos en capital y de elevado contenido tecnológico. Así ocurre especialmente en ramas como la del sector del automóvil (o equipos de transporte), en el sector químico o en la rama de la electrónica. También sucede en el sector de la intermediación financiera.

Si descendemos en el nivel de análisis y situamos el foco en el *ranking* de empresas que mayor volumen de activos tienen en el extranjero, es decir, que mayor volumen de stock de Inversión Extranjera Directa (IED)<sup>6</sup> tienen acumulado en el extranjero o, en otras palabras, en aquellas empresas que mayor volumen de actividad tienen transnacionalizada, nos encontramos con una serie de rasgos. Destacan principalmente grandes empresas transnacionales de un conjunto de ramas, como las extractivas y energéticas, las del ámbito de las telecomunicaciones, del automóvil o de los servicios básicos<sup>7</sup>. Igualmente, todas estas grandes empresas transnacionales tienen sus matrices de decisión en países industrialmente desarrollados, como Reino Unido, Francia, Estados Unidos, Japón o Alemania.

<sup>6</sup> En la Unidad Didáctica sobre Inversión Extranjera Directa se desarrolla conceptualmente este término y se ofrece una caracterización de la forma que ha tomado la IED en diferentes etapas históricas de la economía mundial.

<sup>7</sup> La emergencia de grandes empresas transnacionales del sector de los servicios básicos es relativamente novedosa en la economía mundial, resultado de la ola privatizadora de grandes empresas públicas dedicadas a proveer estos servicios durante las últimas décadas en multitud de países.

**FIGURA 3. PORCENTAJE QUE REPRESENTAN LAS FILIALES EXTRANJERAS EN LA PRODUCCIÓN MUNDIAL, POR INDUSTRIA, 2000 - 2014**



FUENTE: CADESTIN ET AL. (2018)



**FIGURA 4. TOP 15 GRANDES EMPRESAS TRANSNACIONALES NO FINANCIERAS, POR VOLUMEN DE ACTIVOS EXTRANJEROS (MILLONES DE DÓLARES), 2022**

RANKING BY:				ASSETS	
FOREIGN ASSETS	CORPORATION	HOME ECONOMY	INDUSTRY <sup>b</sup>	FOREIGN	TOTAL
1	Toyota Motor Corporation	Japan	Motor Vehicles	383 413	557 928
2	Shell plc	United Kingdom	Mining, quarrying and petroleum	335 577	366 226
3	TotalEnergies SE	France	Petroleum Refining and Related	274 337	302 827
4	Deutsche Telekom AG	Germany	Telecommunications	265 071	318 462
5	Volkswagen Group	Germany	Motor Vehicles	255 155	602 359
6	BP plc	United Kingdom	Petroleum Refining and Related	238 860	286 439
7	Stellantis NV	Netherlands	Motor Vehicles	179 910	198 545
8	Anheuser-Busch InBev NV	Belgium	Food & beverages	177 639	212 216
9	British American Tobacco	United Kingdom	Tobacco	176 504	184 661
10	Exxon Mobil Corporation	United States	Petroleum Refining and Related	176 225	369 067
11	Enel SpA	Italy	Electricity, gas and water	163 295	234 234
12	EDF SA	France	Electricity, gas and water	162 096	413 963
13	Chevron Corporation	United States	Petroleum Refining and Related	159 204	257 709
14	Vodafone Group Plc	United Kingdom	Telecommunications	154 647	169 136
15	Sony Group Corp	Japan	Consumer electronics	154 218	240 591

FUENTE: UNCTAD

### 3.3.2. Oligopolización de las estructuras de mercado

Otra de las tendencias que cabe resaltar es la de la conformación de estructuras de mercado oligopólicas en múltiples sectores a escala mundial. Un número relativamente pequeño de grandes empresas cuyo ámbito de actividad se desarrolla a escala transnacional se disputan la cuota de mercado en el terreno de la economía mundial en multitud de sectores de actividad. Este proceso de centralización del capital en cada vez menos manos no es novedoso, pues es resultado de la propia

dinámica de competencia capitalista. Determinadas empresas, a partir de la incorporación de innovaciones en sus procesos productivos y del desarrollo de economías de escala logran enfrentar con mayor éxito la competencia frente a otras empresas, capturando una creciente cuota de mercado y desplazando del mercado a empresas competidoras menos exitosas. Estas empresas consiguen concentrar, en definitiva, una mayor cuota productiva y comercial en el sector de actividad y ámbito regional en los que opera. En cambio, pese a no ser un fenómeno novedoso, sí se trata de un proceso que se ha acentuado en un plano eminentemente transnacional durante las últimas décadas.

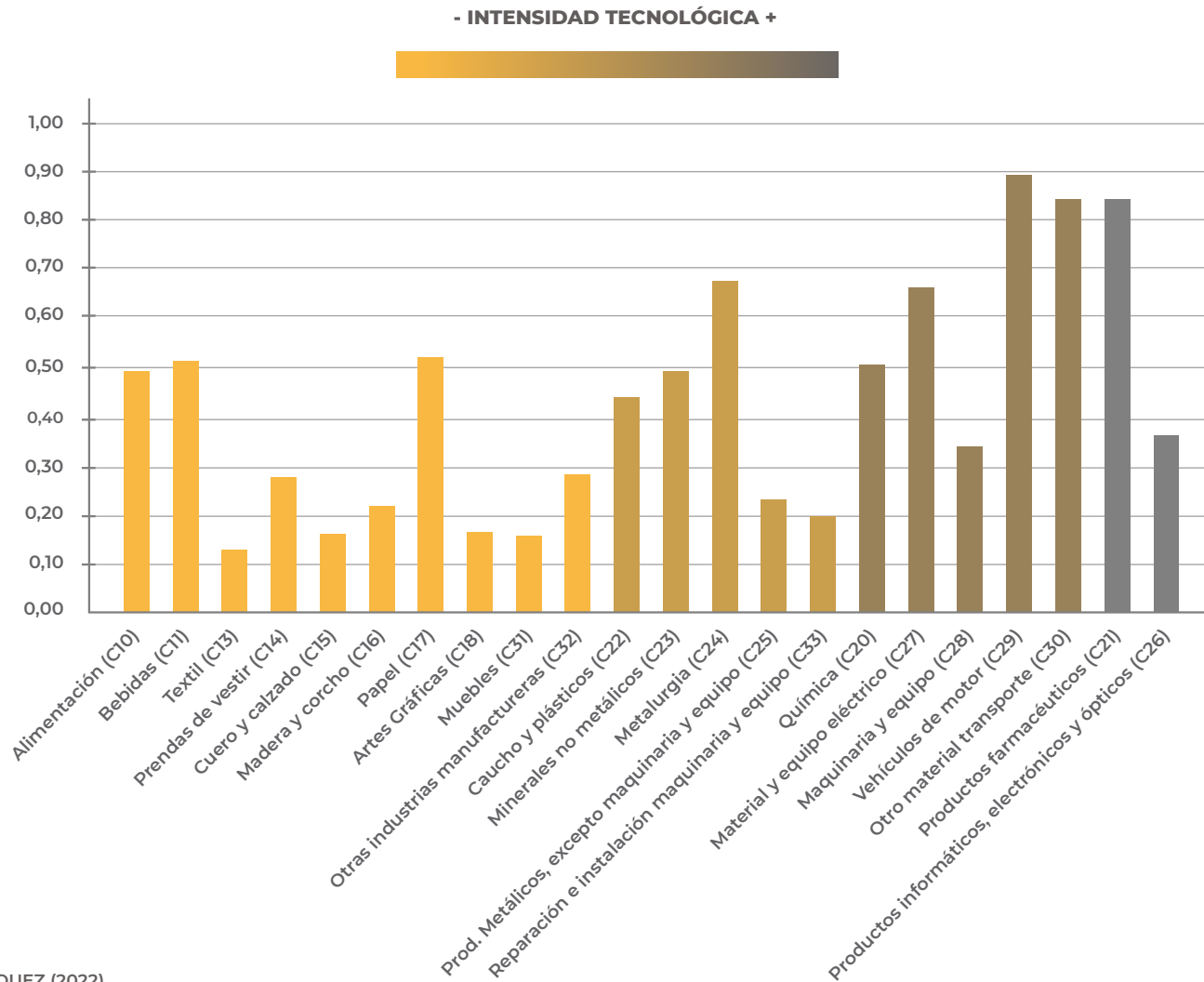
Cada vez son más los estudios que analizan el creciente grado de concentración de los ingresos y los beneficios en menos empresas. Por ejemplo, en el caso de Estados Unidos, una de las economías cuyo desarrollo industrial se encuentra más maduro, el proceso de centralización del capital se ha incrementado significativamente durante las últimas décadas. Un informe publicado por *The Economist* en 2016 señalaba que, en las últimas dos décadas, las mayores empresas en cada sector (en concreto, un número muy reducido en cada rama: tan sólo las 4 más grandes) han ido obteniendo un porcentaje creciente de los ingresos en cada ámbito sectorial de actividad. Así, alrededor de dos tercios de todos los sectores de la economía estadounidense se encuentran más concentrados en la actualidad en comparación a su situación a principios del siglo XXI. Otro estudio de la economista francesa Sophie Guilloux-Nefussi, de 2018, muestra que, en más del 60% de los 719 sectores de la economía de Estados Unidos, la cuota de mercado combinada de las ocho empresas más grandes aumentó entre 2002 y 2012 un promedio cercano al 7%.

Esta situación se reproduce en multitud de economías. En el caso de la economía española, buena parte de la actividad económica que se desarrolla en las distintas ramas de la industria se encuentra concentrada en un pequeño número de grandes empresas transnacionales, algunas de ellas filiales de capital extranjero. Así ocurre principalmente en aquellos subsectores de la industria manufacturera más intensivos en capital. En un estudio reciente<sup>8</sup> se evalúa el porcentaje que agrupan o concentran sobre el conjunto del tejido empresarial de cada rama productiva las grandes empresas tomando en consideración cinco variables clave: el nivel de ingresos, el valor añadido bruto, el excedente bruto de explotación, la inversión en activos tangibles y el volumen de empleo. A partir de esta información estadística se construye un índice de concentración económica (ICE) que refleja la realidad que se muestra en el [gráfico](#) de la página siguiente.

Si ascendemos desde la escala nacional al plano mundial, la cuota de mercado en muchos sectores, tanto del ámbito industrial, financiero, como en otros servicios, nos encontramos una situación similar. Por ejemplo, en el sector industrial del automóvil, uno de los que mayor grado de transnacionalización de la actividad presentan, es común encontrar a grandes conglomerados empresariales que concentran multitud de marcas particulares. Decenas de marcas y un porcentaje muy elevado de la cuota de mercado a nivel mundial se concentra en alrededor de una decena de grandes empresas transnacionales en el sector. Asimismo, entre ellas se desarrollan alianzas estratégicas a la hora de mutualizar inversiones y riesgos, realizan inversiones a partir de las cuales crean filiales de propiedad conjunta, etc.

<sup>8</sup> Rísquez (2022): *¿Hacia un cambio de modelo productivo? El rol de las grandes empresas y el capital extranjero en la economía española*, WP07/22, Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI-UCM).

**FIGURA 5. ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA DE LOS DISTINTOS SUBSECTORES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN FUNCIÓN DE SU INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 2019**



FUENTE: RÍSQUEZ (2022)

En el ámbito financiero, Stefania Vitali y otros investigadores publicaron un estudio en el año 2013 en el que analizaban la arquitectura mundial de la propiedad accionarial situando el foco de análisis en la proporción de esa propiedad accionarial que se concentra en manos de los principales inversores institucionales<sup>9</sup>. Tras estudiar los vínculos de propiedad de 43.060 sociedades transnacionales, llegaron a la conclusión de que dicha propiedad está mayoritariamente controlada por un pequeño núcleo de instituciones financieras estrechamente vinculadas entre sí en una densa red de participaciones accionariales cruzadas.

En otros ámbitos de actividad vinculados al sector servicios se reproduce la misma pauta. Podemos encontrar un elevado grado de concentración de las ventas en grandes empresas como Amazon en el ámbito de la distribución y la logística, Netflix, la propia Amazon y Disney en el terreno del cine y los servicios de distribución de contenidos audiovisuales a través de plataformas en línea, Spotify en un campo similar en el caso de la música, o en empresas como Booking o Airbnb en el ámbito de los buscadores y reservas de hospedaje, o Uber en el terreno de la movilidad urbana, etc. En definitiva, se trata de mercados que a nivel mundial se encuentran muy concentrados en un abanico muy reducido de empresas, y este es un fenómeno que se ha acelerado en las últimas dos décadas.

### 3.3.3. Composición sectorial: auge de las empresas tecnológicas

A lo largo de las últimas dos décadas se ha producido un cambio sustancial en la composición sectorial del grupo de empresas que mayor grado de transnacionalización de su actividad presentan. Si bien durante las últimas décadas del siglo XX las empresas con mayor grado de actividad transnacionalizada se encuadraban dentro del sector industrial,

<sup>9</sup> Grandes entidades financieras que captan recursos y gestionan grandes cantidades de activos, como los fondos de inversión, compañías de seguros o fondos de pensiones.

paulatinamente han venido adquiriendo una presencia creciente grandes empresas transnacionales del sector servicios. La UNCTAD elabora con periodicidad anual un *ranking* de las 100 empresas con mayor grado de transnacionalización de su actividad, es decir, aquellas que mayor volumen de activos tienen en el extranjero, fuera del país en que está registrada la matriz o sede central. A comienzo de la década de los noventa, aproximadamente tres de cada cuatro empresas que nutrían este *ranking* eran de carácter industrial, frente a un 15% de empresas del sector servicios y alrededor de un 10% de empresas del sector primario. Tres décadas después, más de un tercio de este *ranking* está compuesto por empresas del sector servicios. Aunque siguen predominando en el *ranking* las empresas de carácter industrial, esta tendencia da cuenta de la profundización de la transnacionalización de la actividad en el sector servicios, y de la emergencia de grandes compañías transnacionales en su seno.

En la última década, la presencia de empresas tecnológicas y del sector de las telecomunicaciones en el conjunto de las 100 empresas con mayor nivel de transnacionalización de la actividad se viene incrementando significativamente. En estos últimos años crece el número de empresas tecnológicas que entran a formar parte de ese *ranking*, y aumenta de igual modo el porcentaje de activos que poseen y de ingresos que aglutinan sobre el total de ese conjunto de 100 empresas. Asimismo, se trata de un sector muy dinámico, de un crecimiento y diversificación constante, sujeto a la emergencia de innovaciones de carácter disruptivo, que provocan que la entrada y salida de empresas tecnológicas en este *ranking* sea frecuente.

Si bien en términos generales se ha producido un ascenso de la presencia de las empresas tecnológicas en este *ranking*, dentro de este sector unas han ido dejando paso a otras, entre la primera y la segunda década del siglo XXI: grandes empresas transnacionales como Apple o Google han cobrado un fuerte protagonismo principalmente en esta última década, frente a otras empresas que tenían una posición de fortaleza en el mercado en décadas pasadas como Ericsson o Motorola.

Las mayores empresas transnacionales del ámbito tecnológico presentan un rasgo común, y es que dedican enormes volúmenes de recursos a investigación y desarrollo, a la obtención de ventajas competitivas a partir de innovaciones tecnológicas. Dentro del *ranking* de empresas transnacionales al que se viene haciendo referencia, las empresas que mayor volumen de recursos destinan a investigación y desarrollo son empresas tecnológicas como Amazon, Alphabet, Samsung, Huawei, Microsoft, Apple o Intel. En un orden de importancia menor, pero también muy relevante, se sitúan empresas que se circunscriben al sector farmacéutico y del automóvil.

Como se señalaba en el apartado 3.2., dos de las dimensiones o resortes de poder económico de las grandes empresas transnacionales descansan, por un lado, en los recursos financieros con los que cuentan, es decir, en su capacidad económica (recursos propios, acceso a financiación, etc.) para llevar a cabo inversiones, lo que, en definitiva, les otorga activos y ventajas competitivas para hacer frente a la competencia internacional en mejores condiciones; por otro lado, también cobra importancia la capacidad tecnológica, es decir, la capacidad de innovar e incorporar nuevas tecnologías a sus procesos productivos.

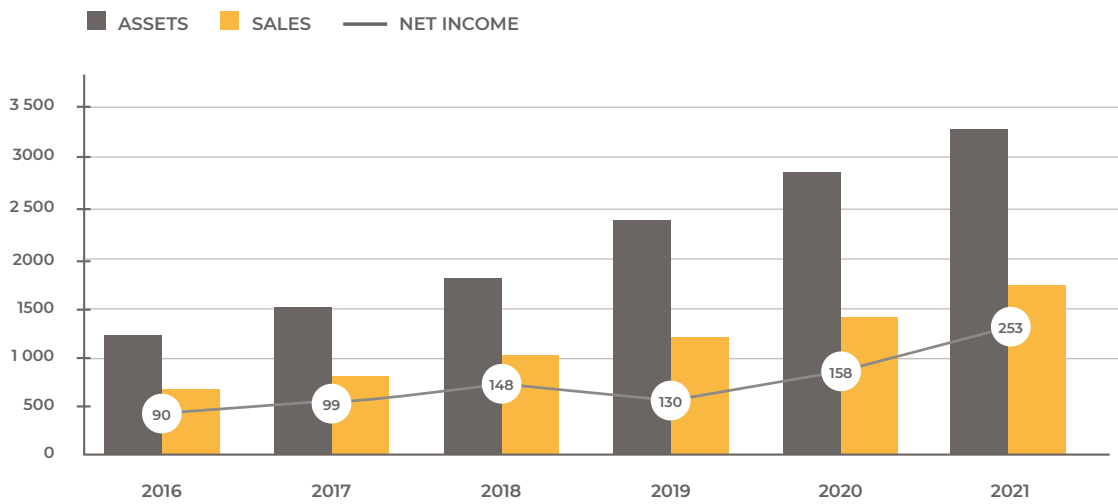
En relación con el proceso de oligopolización que se mencionaba anteriormente, hay que destacar que alrededor del 90% de la financiación empresarial de I+D a nivel global se concentra en torno a 2.500 empresas. Dentro de este grupo, tan sólo 100 grandes empresas transnacionales agrupan alrededor de un tercio de la financiación empresarial global a la I+D, según revela la UNCTAD con datos para el año 2019.

No es casual, por tanto, que el crecimiento de estas grandes empresas tecnológicas venga acompañado del empleo de un volumen notable de recursos a la investigación y el desarrollo, y a desplegar nuevas tecnologías y métodos organizativos que refuercen su fortaleza competitiva. Estas grandes empresas tecnológicas también destacan en otros *rankings* que tratan de recoger a las mayores empresas en función de distintos indicadores, como el nivel de ingresos, de beneficios o del nivel de capitalización bursátil. En la última década, en estos *rankings*, han comenzado a destacar en los puestos más altos empresas como Apple, Google o Amazon, acompañadas de empresas que tradicionalmente han ostentado esos puestos de cabeza, principalmente del sector de la energía y las finanzas<sup>10</sup>. En el siguiente gráfico se observa el crecimiento paulatino en el volumen de activos e ingresos que durante los últimos años han experimentado las grandes empresas transnacionales del sector digital que se incluyen en la clasificación de las 100 empresas con mayor volumen de activos en el extranjero que establece la UNCTAD.

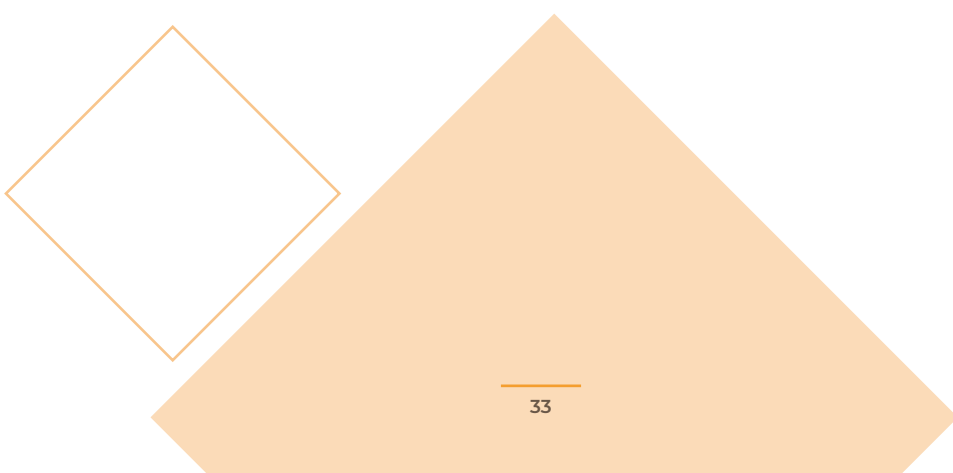
<sup>10</sup> Dos *rankings* de referencia son los que calculan la Revista Forbes, que publica la lista Forbes Global 2000, un *ranking* anual de las 2.000 mayores empresas privadas del mundo, y la Revista Fortune, que publica anualmente la lista Fortune Global 500, recogiendo las 500 mayores empresas del mundo en función de su nivel de ingresos.



**FIGURA 6. EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DE ACTIVOS, VENTAS E INGRESOS NETOS DE LAS MAYORES EMPRESAS TRANSNACIONALES DEL ÁMBITO DIGITAL (MILES DE MILLONES DE DÓLARES), 2016 - 2021**



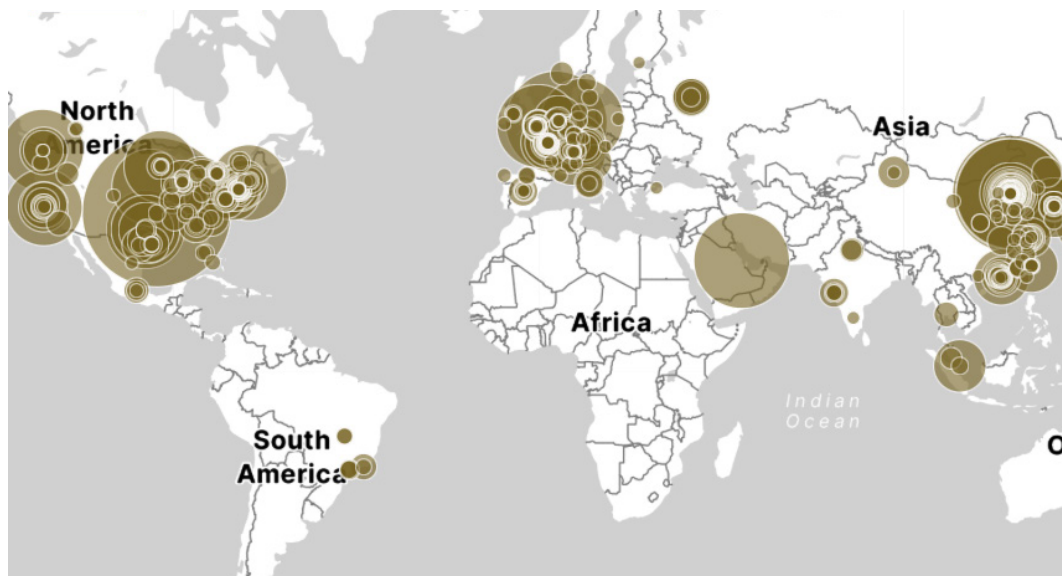
FUENTE: TRENTINI ET AL. (2022)



### 3.3.4. Concentración geográfica de las matrices o centros de decisión de las grandes empresas transnacionales

La mayor parte de las grandes empresas transnacionales tienen situadas sus matrices o centros de decisión en economías que disponen de un elevado nivel de desarrollo tecnológico e industrial. Las 500 mayores empresas por nivel de ingresos a nivel mundial se localizan en torno a tres núcleos regionales: en Estados Unidos (especialmente en determinadas zonas de la costa oeste y en la mitad oriental del país), en Europa (principalmente en Europa central, en países como Alemania, Francia, Países Bajos, Suiza o Reino Unido), y en la región de Asia (en concreto, en la región noreste de China, en Corea del Sur y en Japón).

**FIGURA 7. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS MATRICES DE LAS 500 GRANDES EMPRESAS TRANSNACIONALES CON MAYORES NIVELES DE INGRESOS**



FUENTE: FORTUNE 500. [https://interactives.fortune.com/global\\_500\\_2020dashboard/index.html](https://interactives.fortune.com/global_500_2020dashboard/index.html)

Cuando se pone el foco en las cualidades que otorgan a determinadas economías una posición de poder a nivel regional o mundial, un aspecto crucial se encuentra relacionado con el papel que juegan estas grandes empresas transnacionales en términos del tipo de actividades que concentran en sus países de origen, las relaciones de intercambio (productivas, comerciales, financieras) que establecen con filiales y otras empresas situadas en otras economías, o la traducción de ese poder económico en el grado de influencia y poder político en los organismos de gobernanza supranacionales. En última instancia, son las grandes empresas transnacionales los actores que, a través del despliegue de sus estrategias corporativas, han venido definiendo cómo se organiza la producción y el comercio mundial durante las últimas décadas.

### 3.4. Referencias bibliográficas

- Cadestin, C., De Backer, K., Desnoyers-James, I., Miroudot, S., Ye, M., y Rigo, D. (2018). Multinational enterprises and global value chains: New Insights on the trade-investment nexus. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, N°2018/05, OECD Publishing, Paris.
- Cairó I Céspedes, G. (Coord.) (2020). Economía mundial. *Deconstruyendo el capitalismo global*. Barcelona: Ediciones Universidad de Barcelona.
- Gilloux-Nefussi, S. (2018). Are monopolies a danger to the United States?. Post n° 47, *Eco Notepad*, Banque de France.
- Palazuelos, E. (Dir.) (2015). *Economía Política Mundial*. Madrid: Akal.
- Rísquez, M. (2023). Escenarios de competencia en las cadenas globales de producción en la industria automotriz: un estudio de caso del grupo Stellantis y su planta ensambladora en Vigo. *Papeles de Europa*, 36(2023), e84410.

- Rísquez, M. (2022). *¿Hacia un cambio de modelo productivo? El rol de las grandes empresas y el capital extranjero en la economía española*. ICEI WP07/22, Instituto Complutense de Estudios Internacionales.
- Sánchez Díez, A. (Coord.) (2021). *Las transformaciones de la economía mundial*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid (UAM). (Disponible en: <https://grupogetem.es/publicaciones/libros>)
- Trentini, C., de Camargo Mainenteb, J., y Santos-Paulinoc, A. (2022). The evolution of digital MNEs: an empirical note, *Transnational Corporations*, 29(1), 163-187.
- UNCTAD (2023). *World Investment Report 2023: Investing in sustainable energy for all*. Ginebra: UUNN.
- UNCTAD (2019). *World Investment Report 2019: Special economic zones*. Ginebra: UUNN.
- Vitali, S., Glattfelder, J. B., y Battiston, S. (2011). The network of global corporate control. *PloS one*, 6(10), e25995.

## **4** Evaluación y valoración de los resultados

El proceso de evaluación de los contenidos expuestos y de los objetivos marcados en esta unidad didáctica se podrá realizar mediante diversos métodos de evaluación, como a través de exámenes ordinarios de la asignatura u otro tipo de pruebas de evaluación continua.

UNIDAD  
DIDÁCTICA  
2

# Inversión Extranjera Directa (IED)

## 1 Introducción

En esta unidad se plantean los conceptos básicos para comprender qué es la Inversión Extranjera Directa (IED) y para distinguir las distintas modalidades de inversión y formas de integración productiva a las que puede dar lugar.

Asimismo, se repasan algunas aproximaciones teóricas a partir de las cuáles se ha tratado de responder a la pregunta de por qué una empresa puede decidir realizar inversiones en el extranjero, y por tanto transnacionalizar su actividad.

Por otro lado, también se identifican y describen los principales rasgos que ha adquirido la inversión extranjera directa a lo largo del último siglo y medio.

Para ello, se presta atención al comportamiento de los flujos y el stock de IED, a la composición sectorial de las inversiones y a las formas predominantes de integración productiva y comercial internacional a través de dichas inversiones. Este análisis se centra de manera segmentada en dos períodos de fuerte expansión de la IED (1870-1914 y 1950-1980) y se profundiza con mayor grado de detalle en la etapa actual de la economía mundial, es decir, desde 1980 hasta la actualidad, período en el que la transnacionalización de la actividad productiva y comercial ha experimentado una expansión sin precedentes.

Todo ello se complementará con una actividad práctica, en la que se profundizará sobre determinadas cuestiones que conectan con el papel que juega la industria del transporte marítimo en la expansión reciente de la IED, y en particular en el rol que juegan los distintos actores en la economía mundial (empresas transnacionales, Estados y organismos internacionales) en la regulación y funcionamiento del transporte marítimo.

## 2 Ficha técnica

### **Asignaturas específicas recomendadas de aplicación del recurso:**

Este recurso es adecuado para asignaturas cuyo objeto de estudio sea la economía mundial o internacional:

- Economía Mundial
- Economía Española y Mundial
- Economía Política Mundial
- Organización Económica Internacional
- Estructura y relaciones económicas internacionales

### **Objetivo general:**

- Comprender qué es la inversión extranjera directa y cuáles son sus características básicas en perspectiva histórica.

### **Objetivos específicos:**

- Adquirir conocimientos básicos sobre el fenómeno de la inversión extranjera directa.
- Comprender cuáles son los factores que contribuyen a explicar la decisión de una empresa a la hora de transnacionalizar su actividad.
- Identificar las características básicas que ha adoptado la inversión extranjera directa en distintas etapas de la economía mundial, durante el último siglo y medio, y especialmente en el período reciente.

## 3 Aproximación teórica

### 3.1. Conceptos básicos sobre la IED

La Inversión Extranjera Directa (IED) se define como el flujo internacional de capital (inversión) que se realiza por parte de una empresa matriz residente en su país de origen (economía *home*) a otro país de destino (economía *host*), a partir del cual crea o amplía una empresa (filial) en el extranjero. Esta inversión extranjera directa le otorga a la empresa matriz la posesión de activos en el exterior con los que producir bienes y servicios fuera del país de origen, es decir, con los que llevar a cabo un proceso de internacionalización de su producción.

Las filiales, por tanto, son esos activos que posee la empresa matriz en el exterior, infraestructuras productivas que posee una empresa transnacional en una economía *host*, cuando la empresa matriz posee más del 50% de la propiedad, o al menos más de un 10% de la propiedad y poder de voto, es decir, cuando dicha matriz dispone de un control efectivo sobre esos activos en el exterior, derivado de esa relación de propiedad.

Las inversiones extranjeras directas pueden ser clasificadas como flujos de entrada y de salida, dependiendo de la perspectiva desde la que se observan o registran dichos movimientos de capital internacionales. Asimismo, otro concepto distinto es el de *stock* de IED, que es el valor acumulado de los flujos netos de inversión extranjera directa que se han ido realizando a lo largo del tiempo. Por ejemplificarlo en datos, en el año 2022 el flujo de salida mundial de IED se cifraba en 1,49 billones de dólares, mientras que el valor del *stock* de IED alcanzaba un registro de alrededor de 40 billones de dólares, según datos de la UNCTAD.



Actualmente el número de empresas que tienen su actividad productiva transnacionalizada se sitúa en alrededor de 60.000, con centenares de miles de filiales localizadas en distintas partes de la geografía mundial. A comienzos de la reciente década, las ventas de las filiales extranjeras a nivel mundial alcanzaban la cifra de 30,26 billones de dólares, comprendían unos activos valorados en casi 100 billones de dólares y empleaban a casi 80 millones de personas.

La IED se puede realizar bajo distintas modalidades, y puede dar lugar a distintas formas de integración de esas estructuras productivas transnacionalizadas. Por un lado, hablamos de IED *Greenfield* o *Green investment* cuando se crea una nueva empresa o activo productivo en un país *host* (por ejemplo, la construcción de una planta de fabricación de aluminio en España por parte de una compañía transnacional de matriz estadounidense). La IED *Brownfield* se produce cuando se adquiere una empresa ya existente en un país *host* (por ejemplo, una vez que está construida y en funcionamiento esa planta de aluminio es comprada por una empresa de matriz sueca, y por tanto cambia de propiedad). Por último, hablamos de *Joint Venture* cuando la empresa en el país *host* es resultado de la combinación de dos o más empresas, es decir, se trata de una empresa de propiedad múltiple<sup>11</sup>.

Por otro lado, se pueden desarrollar distintas formas de integración a través de la inversión extranjera directa. La integración será de tipo horizontal si la filial en la economía *host* y la matriz en la economía *home* realizan las mismas actividades (por ejemplo, si la empresa de matriz francesa Carrefour decide localizar un supermercado de alimentación en España). La integración será vertical si las filiales realizan actividades de fases previas

<sup>11</sup> Durante los últimos años han proliferado otras formas de internacionalización de la producción, basadas en la externalización de producción, pero sin el establecimiento de relaciones de participación accionarial ni de propiedad. Son las denominadas como *non equity modes* (NEM), en las que no interviene por tanto la IED, pero sí conlleva que la empresa que externaliza tenga cierto nivel de control sobre la empresa subcontratada a través de contratos manufactureros, licencias, y otros tipos de acuerdos.

o posteriores en la cadena de valor a la actividad principal que realiza la empresa matriz (por ejemplo, si Carrefour compra una empresa dedicada al cultivo de naranjas en Valencia para proveer a sus supermercados). O puede ser un tipo de integración diversificado, si las filiales realizan actividades completamente distintas a las que realiza la matriz (por ejemplo, si Carrefour adquiere una empresa de servicios de consultoría en España).

Una vez planteados algunos conceptos básicos acerca de la IED, a continuación se recogen algunas de las principales aproximaciones teóricas que han tratado de dar respuesta a la pregunta de por qué una empresa decide transnacionalizar su actividad productiva. Posteriormente, se realizará un repaso histórico de la evolución de este fenómeno en la economía mundial.

### 3.2. Algunas aproximaciones teóricas sobre la IED

Han sido diferentes las contribuciones que han tratado de realizar una aproximación teórica a la idea de por qué las empresas toman la decisión de transnacionalizar la actividad, es decir, llevar a cabo inversiones en el extranjero y expandir, por tanto, su actividad productiva a escala mundial. Los planteamientos que se exponen a continuación fueron formulados principalmente durante la segunda mitad del siglo XX, especialmente a partir de la década de 1970, cuando este fenómeno comenzó a cobrar mayor relevancia en la economía mundial.

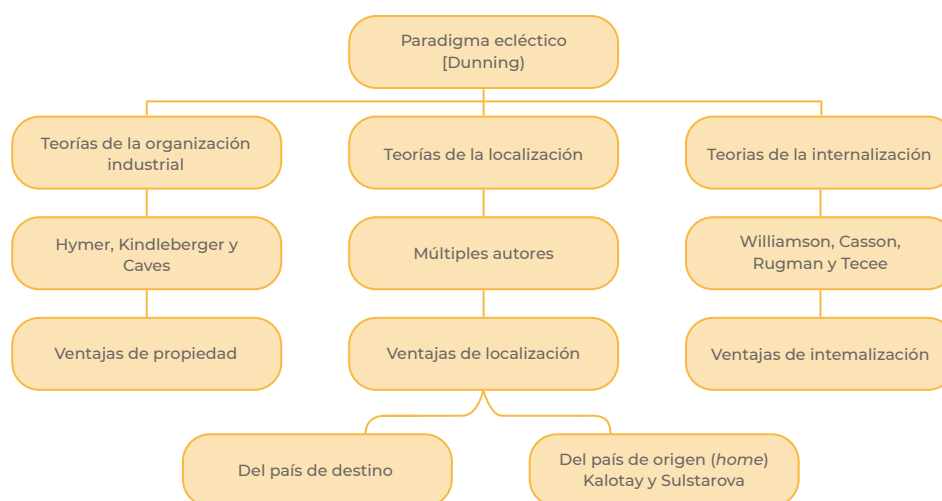
Autores como Stephen Hymer y Raymond Vernon partían de un diagnóstico centrado en el análisis de las fortalezas que las grandes compañías transnacionales tenían en sus mercados nacionales. Conformando estructuras de mercado oligopólicas, estas grandes compañías poseían

ventajas de distinta naturaleza (tecnológicas, organizativas, financieras). A través de la transnacionalización de su actividad estas grandes empresas podrían reforzar o ampliar estas ventajas. El propio Raymon Vernon enunció su teoría basada en el ciclo de producto para explicar el fenómeno de la IED en una economía industrialmente desarrollada (en su caso, establecía como marco de análisis la economía estadounidense). Según esta teoría, los productos debían seguir un ciclo de vida que en fases tardías o maduras tendría que proyectarse hacia el exterior de la economía nacional. En síntesis, aquellos productos con mayor demanda se comercializaban primero en la economía *home*, cuyo entorno de desarrollo industrial y tecnológico estimulaba la aparición de productos novedosos y donde el nivel de renta proporcionaba una fuente de demanda que facilitaba la salida al mercado de estos productos. Una vez estos mercados se saturan, es decir, una vez alcanzado un elevado nivel de demanda interna, estos productos se irían exportando a otras economías con niveles de renta inferiores o, de manera alternativa, pasarían a ser producidos directamente por esas compañías transnacionales en otras economías, mediante la localización de filiales. De este modo se trataba de alargar el ciclo vital de un determinado producto garantizando un cierto nivel de rentabilidad a lo largo de todas sus fases.

Por otro lado, a partir de la tesis de Ronald Coase sobre los costes de transacción, Oliver Williamson, Peter Buckley y Mark Casson formularon sus propuestas en torno a la idea de si era más eficiente realizar ciertas operaciones o actividades a través de transacciones de mercado, entre distintas empresas, o internalizar esas actividades en una misma empresa. Analizaban, por tanto, las ventajas que obtenían las empresas cuando desarrollaban en su interior ciertas actividades, incurriendo en menores

costes y/o logrando más ventajas, en lugar de acudir a los mercados. Las ventajas de la internalización podían ser de distinto tipo: tecnológicas, gerenciales, de marketing u otras, y podían alcanzarse a través de la transnacionalización, mediante las relaciones entre la empresa matriz y sus filiales ubicadas en otros países. Es decir, las grandes empresas buscaban internalizar distintas actividades en el seno de la propia empresa en lugar de cubririrlas a través de transacciones de mercado, tratando de potenciar así sus ventajas a través de la transnacionalización de su actividad, operando en distintas economías.

Quizás una de las propuestas teóricas más completas sobre por qué una empresa decide transnacionalizar su actividad se encuentra en la denominada como teoría ecléctica de John Dunning, también conocido como el *paradigma OLI*, acrónimo de los conceptos: *Ownership*, *Location*, *Internalization*. En esta propuesta, Dunning recogía contribuciones de distintas autorías y perspectivas de análisis, rechazando de algún modo explicaciones monocausales (aquellas que tratan de ofrecer una explicación de la IED a partir de una única causa) y ofreciendo una combinación de elementos o factores por los cuales una empresa realiza inversión extranjera directa, eligiendo determinados países y siguiendo determinados procesos en busca de tres tipos de ventajas: ventajas de propiedad, localización e internalización. En el siguiente diagrama se esquematiza esta síntesis analítica que integra el paradigma ecléctico de Dunning:

**FIGURA 1. PARADIGMA OLI DE JOHN DUNNING**

FUENTE: SÁNCHEZ DÍEZ ET AL. (2021)

En primer lugar, las ventajas de propiedad recogen aportaciones de la perspectiva de la organización industrial, y se refiere a los activos y capacidades que posee una empresa frente a sus competidoras en distintos aspectos: capacidades de innovación y tecnológicas, posesión de activos intangibles, cualificación de personas técnicas y directivas, experiencia en mercados internacionales, información y conocimiento exclusivo, redes de distribución, conexión con proveedores, posibilidades financieras, o reputación e imagen, entre otros.

En segundo lugar, las ventajas de localización se encuentran relacionadas con las características o condiciones que ofrece la economía *host* para que una empresa valore de forma positiva realizar inversiones directas en ellas. Algunos de estos factores de localización pueden ser unas

condiciones de bajos costes, la disponibilidad de recursos naturales para el aprovisionamiento, también de mano de obra con la cualificación adecuada, que existan buenas infraestructuras de transporte y comunicaciones, un tamaño de mercado y unas preferencias de sus consumidores adecuados para favorecer la demanda de sus productos, que existan ventajas en materia de fiscalidad o en las condiciones de acceso a financiación, así como otras ventajas de carácter institucional, social o político. Estos factores también pueden actuar como repelentes de la inversión, en caso de que no generen unas condiciones óptimas para la atracción de esas inversiones. No obstante, en algunos casos, la carencia de algunas de estas características también puede actuar como un factor atrayente de capital, por ejemplo, la inversión de una gran empresa constructora en un país donde no exista una red de infraestructuras de transporte desarrollada. En definitiva, estas ventajas de localización contribuirían a reforzar las ventajas de propiedad y de internalización de las que puede disponer una empresa que está valorando transnacionalizar su actividad.

En tercer lugar, las ventajas de internalización se nutren teóricamente de la teoría de los costes de transacción de Coase, y son aquellas que resultan de operar en el interior del mismo grupo empresarial en distintos países, es decir, mediante la sustitución de transacciones de mercado por transacciones que se realizan internamente en la empresa, entre distintas unidades productivas de una misma compañía transnacional. Esta ventaja de internalización puede reportar para una empresa la asunción de menores costes de transporte, de información y aprendizaje, de gestión con clientes, evitar retrasos de entrega e incumplimientos de contratos, garantizar las calidades adecuadas, la posibilidad de realizar discriminación de precios a nivel interno, salvar barreras arancelarias, diversificar riesgos y evitar costes de negociación con otras empresas.

En definitiva, el paradigma OLI ha sido una contribución teórica importante para explicar la IED, aunque con el paso del tiempo y a raíz de la evidencia empírica se ha constatado que esta teoría se muestra insuficiente para entender la complejidad y lo variados que en realidad son los factores que determinan la IED. No obstante, sin duda constituyó un gran avance, en tanto que además rompía con algunos de los axiomas propuestos por la perspectiva neoclásica, que sufrían enormemente ante cualquier contraste con la realidad. Esta perspectiva neoclásica planteaba que existe una empresa-tipo –un agente productor genérico-. Se trata de una perspectiva en la que el comercio es un sustitutivo perfecto de los movimientos de factores, es decir, de capital y trabajo; según la cual los desplazamientos de capital carecen de sentido y, en caso de que existan flujos de capital entre economías, estos se dirigirían hacia las economías en las que ese factor es escaso. Además, según la perspectiva neoclásica, este movimiento de capital favorecería la igualación de los precios y de las rentabilidades a nivel internacional. En cambio, la evidencia histórica nos muestra que estas particularidades no se cumplen: la mayor parte de la EID se realiza entre economías industrial y tecnológicamente desarrolladas (por tanto, abundantes en capital), se concentra principalmente en un conjunto de ramas productivas, también intensivas en capital, sin que ello derive en una nivelación o igualación de sus rentabilidades, etc. A continuación se profundizará en la descripción de los principales rasgos que adopta el fenómeno de las inversiones extranjeras directas en perspectiva histórica.

### 3.3. La expansión de la IED en perspectiva histórica

A lo largo del último siglo y medio, el fenómeno de la internacionalización de la producción ha experimentado distintas etapas de expansión en la economía mundial, y cada una de ellas presenta una serie de rasgos generales. El proceso de globalización productiva y comercial se ha desarrollado de manera profusa durante los últimos cincuenta años, pero no comienza en la década de 1970. Más adelante se identificarán los factores explicativos y los rasgos particulares que adopta la internacionalización de la producción en esta última etapa de la economía mundial, pero previamente se describen de manera sucinta las particularidades que presentaba la IED en fases de expansión previas.

Una primera gran fase de expansión de la IED aconteció durante las últimas décadas del siglo XIX y se prorrogó hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial, a comienzos del siglo XX. Durante estas décadas, buena parte de la IED se concentraba en actividades primarias; en particular, se destinaba principalmente al control de un conjunto de recursos primarios en economías escasamente desarrolladas que eran indispensables para el desarrollo de las industrias en las economías occidentales, como Reino Unido, Francia, Holanda, Alemania y Estados Unidos, donde se situaban las matrices de estas grandes empresas inversoras. La IED también se orientaba a la producción de alimentos, que posteriormente se suministraban a dichas economías occidentales. Otra fracción considerable de la IED se destinaba a actividades de servicios y de producción de manufacturas, principalmente en aquellas regiones en las que estas actividades se encontraban en un proceso de expansión. También se orientaba a la prestación de servicios urbanos básicos (suministro de agua, electricidad) en el contexto de la emergencia de grandes ciudades, pues se trataba de servicios con mercados cautivos, es decir, que solo se podían prestar en los mismos lugares en los que se consumían.



La forma predominante de integración durante esta primera fase de expansión de la IED era la horizontal, es decir, las filiales básicamente reproducían las mismas actividades que las matrices realizaban en las economías de origen. En el caso de las manufacturas, estas inversiones hacia el exterior estaban motivadas por varios objetivos. Por un lado, la búsqueda de nuevas fuentes de demanda, nuevos nichos de mercado en las economías *host*, frente a los límites o la saturación de algunos mercados en las economías *home*. Otro objetivo de la IED era el de abaratar costes, principalmente laborales, pues en las economías *host* en las que se realizaban inversiones los costes de mano de obra eran sustancialmente más bajos que en las economías *home*. En tercer lugar, el abaratamiento en los costes de transporte también era otro motivo esencial que fomentó la IED durante estas décadas, como consecuencia de la cercanía de la producción a los lugares de extracción de las materias primas o a los centros urbanos de consumo final; se perseguía de este modo la creación de circuitos de extracción-producción-comercialización y consumo en entornos de proximidad con objeto de abaratar costes.

Esta primera gran expansión de la IED se vio interrumpida de manera abrupta por el inicio de la Primera Guerra Mundial. Los problemas de carácter económico y político que se manifestaron en el período de entreguerras supusieron un obstáculo que frenó el proceso de expansión de la producción internacional, principalmente de las compañías transnacionales europeas y norteamericanas, aunque el stock de IED mundial siguió creciendo hasta alcanzar los 26.000 millones de dólares antes del estallido de la Segunda Guerra Mundial. Tras el fin de este período, y con la clausura de la Segunda Guerra Mundial, los flujos de IED volvieron a experimentar un gran proceso de expansión, pero en este caso con unos rasgos significativamente distintos a los de la etapa precedente.

Esta segunda gran fase de expansión de la IED se inicia en la década de 1950 y se acelera sobre todo durante la década de 1960, en la que el stock de IED se multiplicó por tres, y en la década de 1970, en la que se multiplicó por cuatro, según datos de la UNCTAD. La crisis económica internacional en la década de 1970 pone fin a este período, pero más que de una interrupción de los flujos de IED, habría que hablar de un cambio importante en sus características, pues a partir de la década de 1980 su expansión fue incluso más rápida.

Durante esta segunda gran etapa (1950-1980), el cambio más significativo se produjo en la distribución sectorial de las inversiones. En este caso, mayoritariamente se orientaban a la industria manufacturera; a finales de la década de 1970 representaban en torno al 60% del stock de IED mundial, mientras que en la primera etapa esa cifra se situaba por debajo del 20%. La IED destinada a la industria manufacturera se concentraba principalmente en aquellas ramas de mayor contenido tecnológico e intensidad del capital: automoción, maquinaria y química. También, aunque en menor medida, en otras ramas o subsectores industriales más tradicionales, como la alimentación o transformación de metales. Mientras tanto, la IED que se engloba en el sector servicios se dirigía principalmente a la creación de redes de distribución comercial, acompañando y facilitando la expansión de esta producción internacional y, por tanto, también del comercio.

En cuanto a la forma de integración predominante en esta segunda etapa, si bien las grandes compañías transnacionales continuaban desarrollando formas de integración horizontal, como en la etapa precedente, paulatinamente fue cobrando cada vez una mayor relevancia la integración de carácter vertical, de modo que las filiales se especializaban en fases del ciclo productivo o cadena de valor distintas a las de su matriz, o también

en la elaboración de diferentes gamas de productos finales (automóviles, electrodomésticos, etc.) que se orientaban a satisfacer la demanda de las economías *host* o de mercados de su entorno regional. Los motivos que guiaban la internacionalización de la producción seguían siendo la búsqueda de mercados cada vez más amplios, pero en estas décadas se comenzó a perseguir de manera más decidida ganancias de eficiencia a través de la especialización de las grandes compañías transnacionales en actividades productivas más acotadas y específicas.

**FIGURA 2. CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LA IED EN LAS DOS PRIMERAS FASES DE FUERTE EXPANSIÓN**

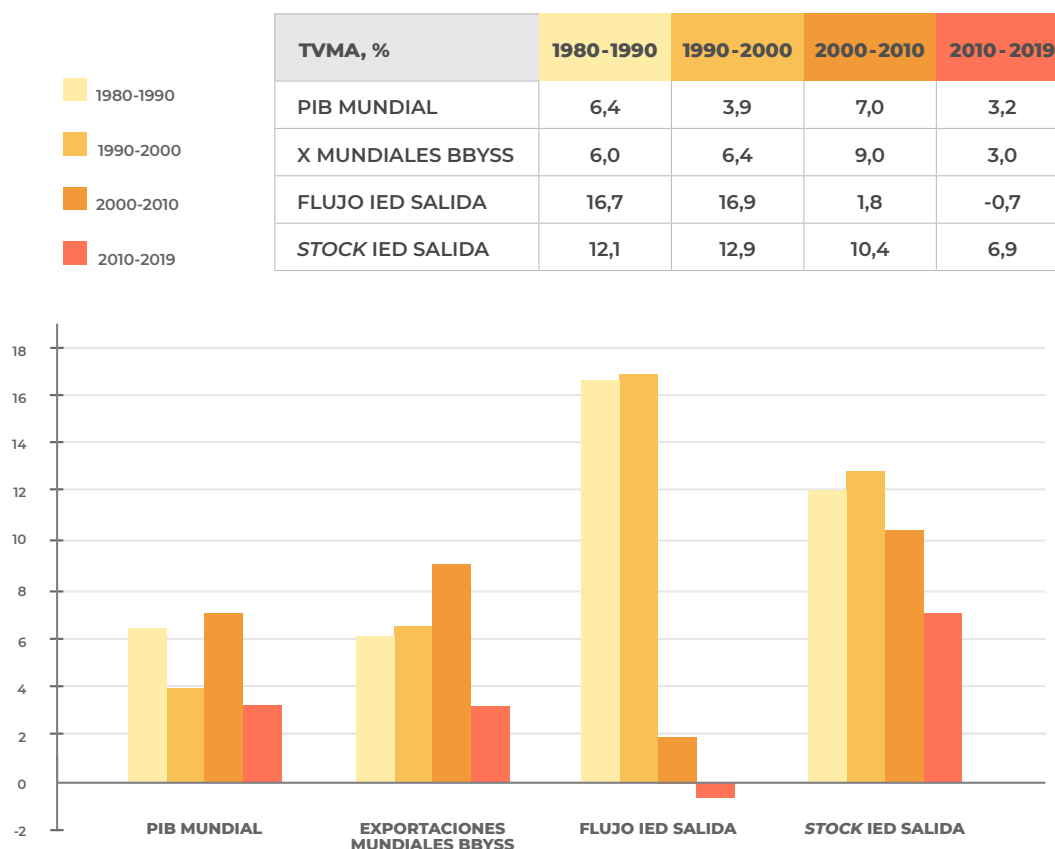
	ETAPA 1870-1914	ETAPA 1950-1980
<b>DISTRIBUCIÓN SECTORIAL</b>	Principalmente recursos primarios (metales, combustibles, y otros minerales, cultivos agrarios)	Industria manufacturera (automoción, maquinaria, química, metal...), y en un orden de importancia menor el sector servicios (redes de distribución comercial)
<b>FORMAS DE INTEGRACIÓN</b>	Principalmente horizontal: matriz y filiales realizan la misma actividad	Principalmente horizontal, pero transición hacia formas de integración vertical
<b>OBJETIVOS</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Búsqueda de mercados</li> <li>2) Menores costes laborales que en las economías <i>home</i></li> <li>3) Abaratamiento del transporte (circuitos extracción-producción-consumo próximos)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Búsqueda de mercados más amplios</li> <li>2) Abaratamiento de costes</li> <li>3) Búsqueda de mayor eficiencia</li> </ol>
<b>STOCK ACUMULADO AL FINAL DEL PERÍODO</b>	Aprox. 14.000 millones de dólares	Aprox. 700.000 millones de dólares

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE PALAZUELOS ET AL. (2015).

### 3.4. La IED en la etapa actual de la economía mundial.

El stock de IED se multiplicó por 15 durante esa segunda etapa de expansión de la IED. En cambio, a partir de la década de 1980 el crecimiento de los flujos de IED fue vertiginoso. En las últimas cuatro décadas, el stock de IED se ha multiplicado aproximadamente por 50, lo que da cuenta de la enorme expansión reciente de la IED, que ha contribuido a conformar el estadio de globalización económica actual. Si bien se apuntaba anteriormente que este proceso de globalización no era algo novedoso, la magnitud que ha adquirido durante las últimas décadas no tiene precedentes. En el siguiente gráfico se compara el ritmo de crecimiento de los flujos y el stock de IED a nivel mundial con el crecimiento de la producción y el comercio internacional durante las últimas décadas. Como se observa, el crecimiento de la IED durante las dos últimas décadas del siglo XX alcanza un ritmo desorbitado en comparación con el ritmo de incremento del resto de magnitudes. Posteriormente, en las dos últimas décadas, se ve interrumpido, principalmente a consecuencia de la grave crisis económica internacional que estalla en el año 2008. Finalmente, en el año 2020 se interrumpen abruptamente los flujos de IED a consecuencia de la crisis derivada de la pandemia mundial, aunque en los últimos años se han recuperado los flujos de IED a niveles pre-pandemia.

**FIGURA 3. COMPORTAMIENTO DE LA IED, LA PRODUCCIÓN Y EL COMERCIO MUNDIAL DESDE 1980 HASTA LA ACTUALIDAD (EN TASAS DE VARIACIÓN MEDIA ACUMULATIVA)**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE LA UNCTAD

Según datos de la UNCTAD, el volumen de activos en el extranjero se ha multiplicado por 20 desde 1990 hasta el año 2019. Mientras, las cifras de ventas anuales de las filiales extranjeras se han multiplicado desde 1990 hasta antes del inicio de la pandemia por 6,5. Igualmente, el empleo en filiales de capital extranjero se ha cuadruplicado en ese mismo período, pasando de algo más de 20 millones a casi 80 millones de personas empleadas en filiales.

Este proceso de transnacionalización de la actividad productiva en realidad se haya fuertemente concentrado en un grupo relativamente pequeño de grandes empresas transnacionales, que han incentivado y conducido en buena medida el proceso de globalización productiva y comercial. En la siguiente tabla se muestran los datos para 2020 de diferentes variables que concentran tan solo las 100 grandes empresas no financieras que mayor volumen de activos tienen transnacionalizados. A pesar de que estas 100 mayores compañías transnacionales representan un porcentaje ínfimo del total de empresas que tienen su actividad en mayor o menor grado transnacionalizada, concentran un porcentaje considerable del total de los activos, ventas y empleo del conjunto de las filiales de capital extranjero.

**FIGURA 4. CONCENTRACIÓN DE LA ACTIVIDAD EN LAS 100 MAYORES EMPRESAS TRANSNACIONALES (ETNs) (ACTIVOS Y VENTAS EN BILLONES DE DÓLARES; EMPLEO EN MILES DE PERSONAS)**

	2020	TOP 100 ETNs / TOTAL
Activos totales de filiales extranjeras	98,863	10%
Activos totales filiales de 100 mayores ETNs	9,765	
Ventas totales filiales extranjeras	30,26	17%
Ventas totales filiales de 100 mayores ETNs	5,2	
Empleo total de filiales extranjeras	79.979	12%
Empleo total de filiales de 100 mayores ETNs	9.261	

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE LA UNCTAD

Este volumen de activos, ventas anuales y empleo de estas 100 mayores empresas transnacionales representan alrededor de la mitad de sus magnitudes totales, pues poseen en conjunto (tanto en el extranjero como en sus economías de origen) casi 18,254 billones de dólares en activos, realizan ventas anuales por valor de 9,203 billones de dólares y emplean a alrededor de 19.393.000 de personas, con datos de la UNCTAD para el año 2020.

El proceso de globalización de la producción presenta por tanto un carácter dual, pues a pesar de la enorme dispersión geográfica de la producción a escala mundial que ha acontecido durante las últimas décadas, en realidad un porcentaje muy elevado de la IED, de la producción, las ventas y el empleo se concentra en menos de un millar de grandes empresas transnacionales que lideran estos procesos de transnacionalización productiva. Más allá de estos datos de actualidad, conviene preguntarse cuáles han sido los factores que han detonado este proceso de expansión de la IED, y cuáles son los rasgos que caracterizan este fenómeno durante las últimas décadas.

Los factores que han determinado este crecimiento superlativo de la IED están relacionados con los cambios tecnológicos e institucionales que emergen a partir de la crisis económica internacional de la década de 1970. Por un lado, hay que destacar una serie de cambios a nivel institucional relacionados con la drástica liberalización de los movimientos de capital a escala internacional, la creciente apertura de las economías hacia el exterior, o el cambio del rol que se le otorga al Estado en la economía, que le relega a ser un actor con una débil capacidad de intervención en la economía y cuya actividad debe estar orientada a ofrecer condiciones

favorables a la atracción de capital extranjero, a través, por ejemplo, de la desregulación de determinados mercados (como el de trabajo), de la promoción de incentivos fiscales a empresas extranjeras, etc. (lo que anteriormente se denominaban como ventajas de localización).

Por otro lado, un acervo de innovaciones técnicas y organizativas, vinculadas al progreso de la microelectrónica, la informática y las tecnologías de la comunicación, permiten fragmentar los procesos de producción en distintas fases, que se pueden separar y realizar en distintas localizaciones geográficas. Estas innovaciones abren la posibilidad de centralizar y gestionar de manera más eficiente redes productivas descentralizadas a nivel operativo y geográfico. En definitiva, estas transformaciones institucionales y tecnológicas han abierto mercados, han facilitado y promovido los flujos de IED y han hecho posible la modificación significativa de las estrategias con las que las grandes empresas transnacionales desarrollan su actividad externa, transformando radicalmente cómo gestionan internamente toda esa actividad descentralizada.

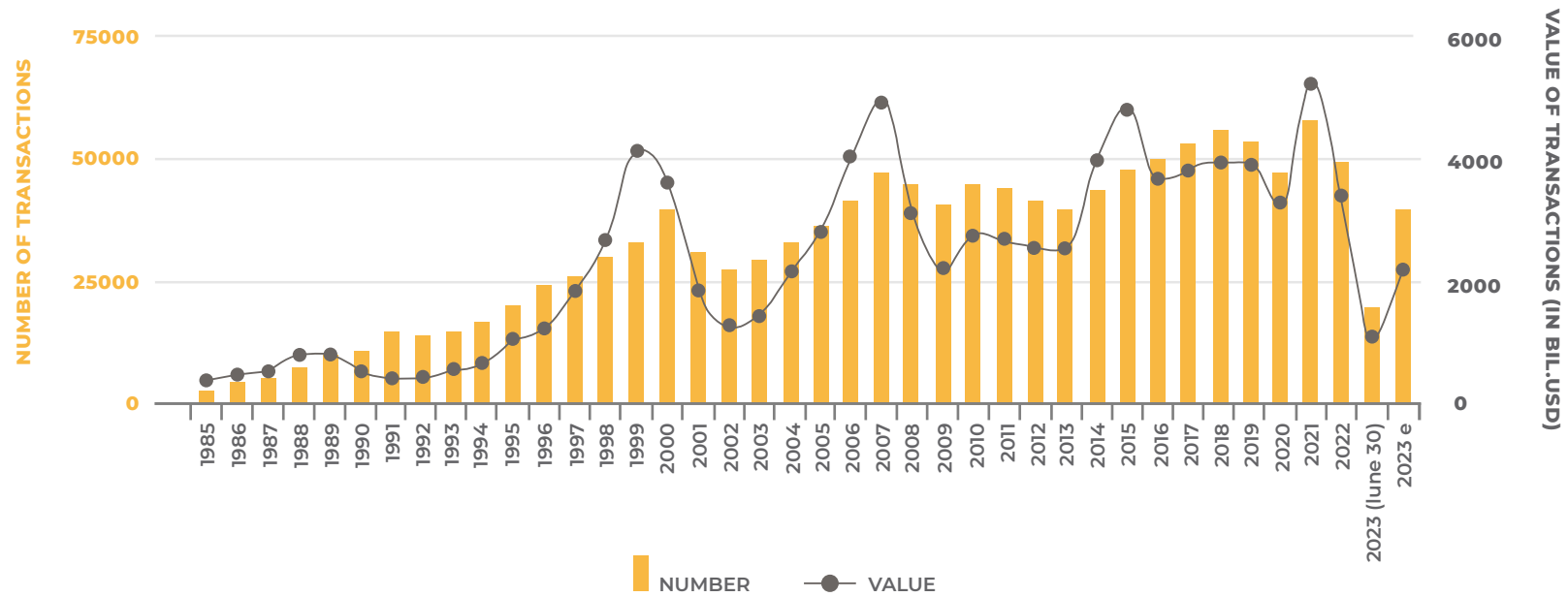
Durante esta última etapa de expansión de la IED, y tal y como se vislumbraba hacia el final de la etapa de expansión anterior, la forma de integración predominante ha sido la vertical, es decir, la transnacionalización de la actividad productiva para realizar fases productivas distintas a las que realiza la matriz, pero integradas en el ciclo productivo del producto que comercializa. También cabe destacar, durante esta última etapa, la relevancia que ha cobrado la IED que se ha destinado a procesos de fusiones y adquisiciones realizadas por grandes compañías transnacionales. Destacan principalmente dos tipos de operaciones: las compras de grandes empresas públicas que se han ido paulatinamente



privatizando durante las últimas décadas, y las megafusiones, es decir, la unión de varias grandes compañías que por separado ya disponían de posiciones de control en sus actividades. Estas operaciones de fusión y de absorción no han generado una mayor inversión productiva, sino simplemente un cambio de propiedad de infraestructuras productivas ya existentes. De hecho, en muchas ocasiones estos procesos han ido acompañados de reestructuraciones a la baja de la capacidad productiva, provocando descensos de las inversiones en los siguientes años.

A lo que sí ha dado lugar es a la conformación de estructuras de mercado crecientemente oligopólicas en numerosas ramas de bienes, servicios y capitales a escala mundial, en las que un puñado de grandes empresas transnacionales concentran buena parte de la cuota de mercado y se apropian de un porcentaje elevado de los beneficios que se generan en cada uno de los subsectores. Otro hecho reseñable es que las enormes sumas de capital que se requieren para financiar esas grandes operaciones han favorecido la entrada como propietarios de nuevos inversores, principalmente entidades de carácter financiero, lo que ha contribuido a modificar los esquemas de incentivos y de gobernanza de las grandes empresas transnacionales.

**FIGURA 5. FUSIONES Y ADQUISICIONES (1985 - 2023)**



FUENTE: INSTITUTE FOR MERGERS, ACQUISITIONS & ALLIANCES (IMAA)

En cuanto a la distribución sectorial de la IED durante esta última etapa, destaca, en primer lugar, el crecimiento de los flujos dirigidos hacia el sector servicios frente a los orientados a actividades netamente industriales. Si bien en la anterior etapa buena parte de los flujos de IED se destinaban a la industria, en la actualidad más de dos tercios del stock de IED mundial se concentra en el sector servicios. Buena parte de esta IED orientada al sector servicios se dirige al ámbito de las finanzas, debido principalmente a la liberalización de los movimientos de capital financiero que se ha desarrollado durante estas últimas décadas y al desarrollo de tecnologías de la información y la comunicación, que han permitido una expansión sin precedentes de los agentes financieros y de la actividad que realizan a nivel internacional. En segundo lugar, cabe destacar la IED dirigida a un conjunto de servicios auxiliares para las empresas, como los informáticos, de consultoría, contabilidad, etc., bien porque durante las últimas décadas han surgido nuevos servicios vinculados a una mayor profesionalización de la actividad empresarial, bien porque algunos de estos servicios que se realizaban de manera interna en las empresas se han externalizado en empresas que se dedican de manera profesionalizada a ofrecer este tipo de servicios auxiliares. En tercer lugar, destaca también por su magnitud la IED que se destina a servicios de distribución comercial, algo que entronca con esta enorme expansión de la producción internacional, sobre todo de bienes intermedios, que se ha producido al calor de ese proceso de desintegración vertical y diseminación geográfica de los procesos productivos encargados de la elaboración de un bien final. Por último, y como resultado principalmente de esos procesos de privatización de grandes empresas públicas y liberalización de mercados hasta entonces controlados y/o

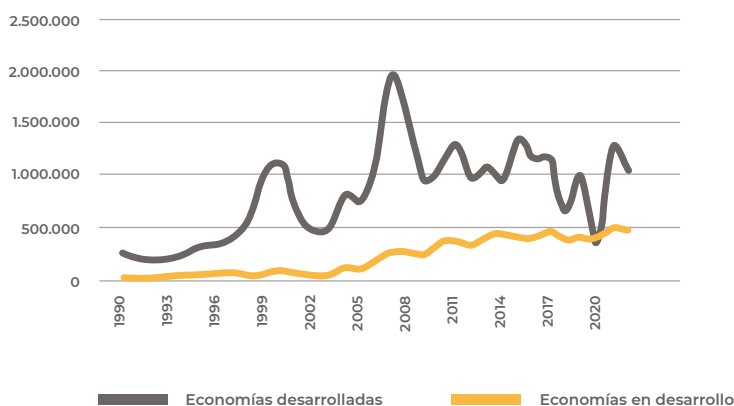
regulados por poderes públicos, ha crecido también la IED orientada a la provisión de servicios básicos, como el suministro de agua, gas, electricidad, transporte y comunicaciones.

Como resultado de esta mayor concentración de los flujos de IED en el sector servicios, los flujos inversores dirigidos a la industria han caído en términos relativos, por lo que el stock de IED acumulado en la industria ha pasado a situarse en torno al 25% del total. Por ramas o subsectores, estas inversiones internacionales se distribuyen principalmente entre las ramas de la industria química, la automoción, los productos electrónicos y la metalurgia. Se trata principalmente de ramas en las que las innovaciones tecnológicas han favorecido ese proceso de fragmentación productiva internacional. Por último, con respecto al stock de IED en el sector primario, que representa menos del 10% del total, se concentra principalmente en actividades mineras, y en la extracción y transporte de recursos energéticos como el petróleo y el gas natural.

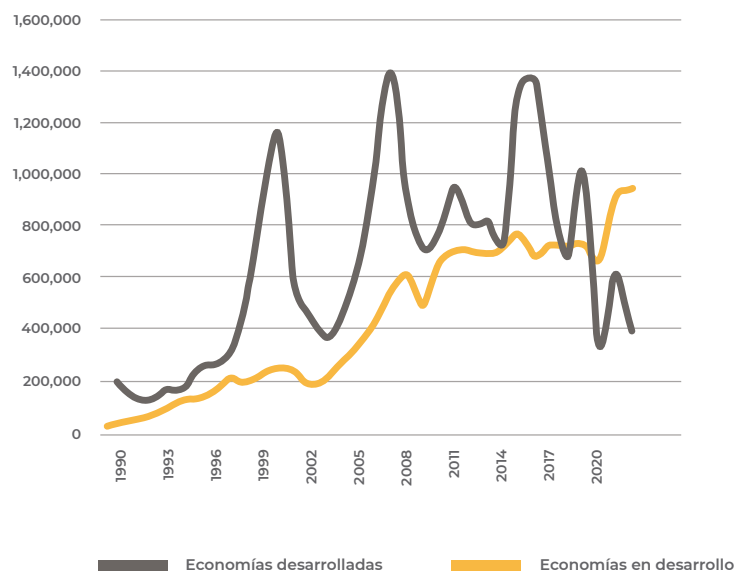
Más allá de la evolución del volumen de IED y de sus particularidades en cuanto a las formas de integración que se desarrollan y su composición sectorial, recientemente también se han observado cambios relevantes en cuanto a la direccionalidad geográfica de los flujos de IED a nivel internacional. En la figura que se expone a continuación se recoge la composición geográfica del origen y la recepción de los flujos de IED durante las últimas décadas, así como del stock mundial de IED.

**FIGURA 6. FLUJOS Y STOCK DE IED EN LAS DENOMINADAS ECONOMÍAS DESARROLLADAS Y EN DESARROLLO (MILES DE DÓLARES), 1990-2022**<sup>12</sup>

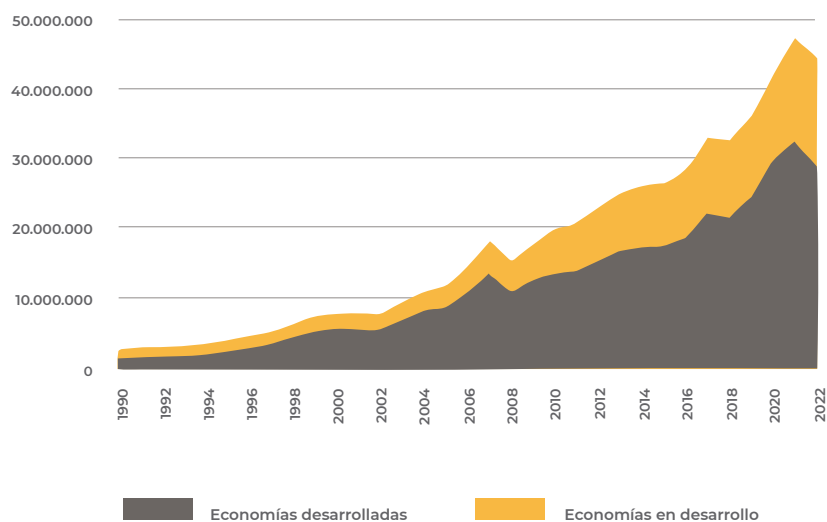
### IED DE SALIDA



### IED DE ENTRADA



<sup>12</sup> En este texto se hace referencia a las categorías de «economías desarrolladas» y de «economías en desarrollo», una conceptualización que conviene problematizar, tanto por las connotaciones eurocéntricas y universalistas que tiene el propio concepto de «desarrollo» como por el carácter de linealidad o «etapista» que confiere el término «en desarrollo», entre otras cuestiones. Se puede encontrar una sistematización de este debate en Unceta, K. (2009). «Desarrollo, subdesarrollo, maldesarrollo y postdesarrollo: una mirada transdisciplinar sobre el debate y sus implicaciones», *CLAES*. No obstante, dado que se trata de las categorías de análisis que emplea la UNCTAD, con objeto de simplificar y no generar distorsión o confusión entre distintas nomenclaturas, utilizamos estas categorías a lo largo del texto.

**STOCK DE IED**

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE LA UNCTAD

Como se puede observar, y a pesar de los altibajos que presenta, desde 1990 hasta la crisis del año 2008 más del 85% de los flujos de salida de IED internacional correspondían a economías desarrolladas (Norteamérica y Europa, principalmente). En cambio, la IED proveniente de economías en desarrollo solo comienza a crecer en volumen de una manera sustancial a partir de comienzos del siglo XXI. Aquí juega un papel de especial relevancia la economía china y otras economías de la región oriental de Asia. Si bien China representaba un 7% de los flujos de salida de IED de las economías en desarrollo en el año 1990, durante los últimos 5 años esa magnitud oscila entre el 30%-40%.

Desde el estallido de la crisis en 2008 hasta la crisis ocasionada por la pandemia mundial, el porcentaje que representan los flujos de salida de IED por parte de las economías desarrolladas oscila en una horquilla que se acota entre los dos tercios y los cuatro quintos del total de IED de salida mundial. Por tanto, cabe destacar que el origen de los flujos de inversión internacionales proviene principalmente de un reducido grupo de economías desarrolladas, a pesar del crecimiento paulatino de los flujos inversores que emanan de economías en desarrollo, y especialmente de China.

Desde la perspectiva de la recepción de IED, la relación de los flujos entre ambos grupos de economías también presenta cambios significativos. Las economías desarrolladas siguen siendo el principal grupo receptor de IED internacional, a pesar de la dinámica fuertemente fluctuante de los flujos de recepción de IED por parte de estas economías, relacionada con las distintas fases de expansión y crisis económicas que se han venido sucediendo durante las últimas décadas. Sin embargo, la recepción de IED por parte de las economías en desarrollo comienza a crecer de manera notable y sostenida en el tiempo desde el comienzo del siglo XXI, hasta ser predominante durante los últimos años. Entre las principales economías en desarrollo receptoras de IED podemos encontrar de nuevo a China y a algunos países del sudeste asiático como Singapur y, en un orden de importancia menor, a grandes países como India, Brasil o México.

La dinámica seguida por los flujos de IED queda reflejada en el stock. Como se observa en el anterior gráfico, de manera paulatina va creciendo el stock de IED que se va acumulando en las economías en desarrollo, fruto de ese crecimiento de los flujos de recepción de IED que algunas economías vienen experimentando desde el comienzo del siglo XXI. Si bien en el año 2000 el

stock de IED en las economías en desarrollo representaba un quinto del total del stock de IED mundial, en el año 2022 representa algo más de un tercio del total, lo que revela la creciente relevancia de los flujos de IED que se dirigen a estas economías.

### 3.5. Referencias bibliográficas

- Cairó I Céspedes, G. (Coord.) (2020). *Economía mundial. Deconstruyendo el capitalismo global*. Barcelona: Ediciones Universidad de Barcelona.
- Dunning, J. (1979). Explaining changing patterns of international production: in defence of the eclectic theory. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41(4), 269-295.
- Jones, G. (2005). *Multinationals and Global Capitalism from the nineteenth to the twenty-first century*. Oxford: Oxford University Press.
- Palazuelos, E. (Dir.) (2015). *Economía Política Mundial*. Madrid: Akal.
- Rísquez, M.; Gracia, M. (2022). Cadenas globales, ¿hacia una desglobalización parcial?, *Gaceta Sindical (CCOO)*, nº 39, 215-233.
- Sánchez Díez, A. (Coord.) (2021). *Las transformaciones de la economía mundial*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid (UAM). (Disponible en: <https://grupogetem.es/publicaciones/libros>)
- UNCETA, K. (2009). Desarrollo, subdesarrollo, maldesarrollo y postdesarrollo: Una mirada transdisciplinar sobre el debate y sus implicaciones, *Carta Latinoamericana nº7, abril 2009*. Uruguay: Centro Latino Americano de Ecología Social.
- UNCTAD (2023). *World Investment Report 2023: Investing in sustainable energy for all*. Ginebra: UUNN.
- UNCTAD (2019). *World Investment Report 2019: Special economic zones*. Ginebra: UUNN.



## 4 Ejercicio práctico

A partir del visionado del documental **«Freightened: el precio real del transporte marítimo»<sup>13</sup>**, se plantean las siguientes preguntas:

1. ¿Qué relación se puede establecer entre la industria del transporte marítimo y la enorme expansión de la IED durante las últimas décadas?
2. Al comienzo del documental emerge la pregunta acerca de cómo puede ofrecer la industria del transporte marítimo un servicio a un precio tan bajo. En concreto, se plantea que «existen factores externos y costes ocultos que no paga el consumidor», ¿Qué papel juega en ello el concepto económico de «externalidad»? ¿Se te ocurre algún otro ámbito de la economía en el que se produzca una situación similar o equivalente?
3. ¿Qué son las banderas de conveniencia y por qué son importantes en la industria del transporte marítimo? ¿Qué se plantea acerca del mercado de trabajo en el sector del transporte marítimo?
4. ¿Qué papel desempeñan los distintos actores de la economía mundial (empresas transnacionales, Estados y organismos internacionales) en el funcionamiento de la industria del transporte marítimo?
5. Acerca de las distintas problemáticas que genera el transporte marítimo, ¿Qué tipo de soluciones se plantean al final del documental? ¿Cuál es tu opinión al respecto?

<sup>13</sup> Disponible aquí:

[https://www.documaniatv.com/social/freightened-el-precio-del-transporte-maritimo-video\\_5fd0f3a6f.html](https://www.documaniatv.com/social/freightened-el-precio-del-transporte-maritimo-video_5fd0f3a6f.html)

## 5 Secuenciación didáctica

En primer lugar, se realizará una explicación por parte del/la profesor/a de los contenidos que se plantean en esta unidad didáctica, recogidos en el punto 3. La duración estimada para esta actividad se corresponde con una clase de 2 horas lectivas.

En segundo lugar, el alumnado deberá realizar el ejercicio propuesto en el punto 4. Para ello, el alumnado deberá ver el documental propuesto fuera del horario lectivo y anotar las cuestiones que les parezcan relevantes en relación con las preguntas que se formulan. En otra sesión lectiva, se abordará el ejercicio práctico poniendo en común las respuestas del alumnado a las distintas preguntas. En caso de que el grupo sea muy numeroso, lo ideal sería dividir la sesión en dos partes, y trabajar este ejercicio práctico con dos subgrupos menos numerosos, de modo que se facilite la participación del mayor número de personas.

## 6 Evaluación y valoración de los resultados

En la sesión práctica, a través de las respuestas del alumnado a las preguntas formuladas en el ejercicio práctico y de su puesta en común y contraste colectivo el profesorado podrá evaluar el grado de comprensión de los contenidos expuestos en esta unidad didáctica y, en consecuencia, el grado de consecución de los objetivos marcados. Independientemente de este proceso de evaluación, también se podrá realizar una evaluación de los contenidos presentes en esta unidad didáctica a través de otros métodos, como exámenes ordinarios de la asignatura u otro tipo de pruebas de evaluación continua.

UNIDAD  
DIDÁCTICA

3

# Cadenas Globales de Producción

## 1 Introducción

Las cadenas globales de producción son un fenómeno que ha emergido con fuerza durante la etapa de la economía mundial que abarca las últimas décadas. En esta unidad se tratará de describir este fenómeno y se aportarán los elementos teóricos centrales de aproximaciones a la temática que se han realizado desde distintas perspectivas de análisis.

Asimismo, se abordarán algunos elementos de análisis vinculados a los factores que se encuentran en el origen de la expansión de este proceso de fragmentación productiva internacional reciente, y relacionados con la forma en que se organizan operativamente las cadenas y las interacciones que mantienen las empresas que las conforman.

Todo ello se complementará con una actividad práctica, en la que se profundizará sobre determinadas cuestiones que conectan con el análisis de las relaciones de poder en el marco de las cadenas y la distribución desigual de las rentas que se generan en las mismas.



## 2 Ficha técnica

### **Asignaturas específicas recomendadas de aplicación del recurso:**

Este recurso es adecuado para asignaturas cuyo objeto de estudio sea la economía mundial o internacional:

- Economía Mundial
- Economía Española y Mundial
- Economía Política Mundial
- Organización Económica Internacional
- Estructura y Relaciones Económicas Internacionales
- Comercio Internacional
- Organización Industrial

### **Objetivo general:**

- Comprender algunos elementos básicos que explican la emergencia y definen el funcionamiento de las cadenas globales de producción en la etapa actual de la economía mundial.

### **Objetivos específicos:**

- Comprender algunos elementos básicos acerca de la génesis y funcionamiento de las cadenas globales de producción en la actualidad.
- Comprender las ideas centrales que aportan distintas corrientes de análisis que han tratado de analizar el fenómeno de las cadenas globales de producción.
- Identificar y analizar las relaciones de poder que se desarrollan en el marco de las cadenas globales de producción.

## 3 Aproximación teórica

### 3.1. Nociones básicas

En el último medio siglo hemos asistido al desarrollo de un fenómeno que ha transformado radicalmente la organización de la producción y el comercio a escala global. Se trata de un fenómeno que se ha desarrollado sobre estas dos dimensiones -productiva y comercial- de manera simultánea y complementaria. Por concretar, durante las últimas décadas se ha producido una creciente fragmentación de la producción en la economía global, es decir, una segmentación de los procesos productivos y una dispersión internacional de la localización de estos. Por otro lado, todos estos procesos productivos geográficamente disgregados han quedado integrados a través del comercio internacional. Desintegración productiva e integración comercial son las dos caras complementarias que definen este proceso de fragmentación productiva internacional.

Este fenómeno no se desenvuelve de una manera arbitraria o aleatoria, sino que se encuentra estructurado del siguiente modo. En lo relativo a la producción, la fragmentación se produce entre las diferentes fases o eslabones del ciclo productivo de una mercancía, proceso mediante el que dichas fases pasan a situarse en distintas localizaciones a escala global. En cambio, a pesar de esa diseminación geográfica de las distintas fases del proceso productivo a escala global, en muchas ocasiones buena parte de las fases que componen el grueso de la cadena se concentran en entornos de trabajo local. Dicho de otro modo, la producción de un bien final adquiere un carácter eminentemente transnacional por la localización global de partes de sus procesos productivos intermedios, pero, de manera

simultánea, es habitual encontrar núcleos locales en los que distintas fases productivas para la elaboración del bien final se concentran en un entorno geográfico de proximidad. Esta conexión entre las distintas fases del proceso productivo, es decir, los flujos de intercambio de bienes intermedios entre las mismas, quedan conectados por un creciente comercio de carácter vertical<sup>14</sup>.

Asimismo, esta fragmentación productiva internacional, y la consecuente articulación comercial, tiene lugar en un ecosistema de empresas de distinta índole. Buena parte de la articulación productiva y comercial puede concentrarse en el seno de una misma gran empresa -aun pudiendo estar fragmentada en distintas filiales- (por ejemplo, algo característico de una empresa que ha transnacionalizado su producción a partir de formas de integración vertical), o bien, por otro lado, esta articulación productiva y comercial puede ser compartida por un número relativamente amplio de empresas. En cualquier caso, generalmente existe una heterogeneidad entre las distintas empresas y centros de producción que forman parte de esta estructura productiva y comercial en torno a diferentes elementos, como el tamaño de las infraestructuras productivas, las condiciones de desarrollo técnico, la especificidad de los productos que fabrican, la estructura de propiedad de su capital o su presencia en fases más o menos relevantes dentro del proceso productivo del bien en cuestión, entre otros. En este sentido, las relaciones entre las distintas empresas o centros productivos quedan en mayor o menor grado jerarquizadas, es decir, las relaciones entre empresas o centros productivos en este contexto de fragmentación productiva quedan mediadas por distintos resortes de poder.

<sup>14</sup> Se comercian productos semiacabados o con distinto grado de elaboración o sofisticación que forman parte del ciclo de producto con el que se elabora un bien final.

En resumen, a lo que asistimos en las últimas décadas es a una creciente fragmentación productiva internacional, y a una preponderancia del comercio vertical e intracadena. Todo ello genera las denominadas como Cadenas Globales de Producción (CGP) para la fabricación de un bien determinado, y se trata de procesos cuyo peso y dirección estratégica recae principalmente en grandes empresas transnacionales.

¿Por qué es relevante atender al desarrollo de este fenómeno para la comprensión del funcionamiento de la economía mundial? Organizaciones internacionales como la UNCTAD (2013) o la OCDE (2021) estiman que entre el 70% y el 80% del comercio mundial tiene lugar en el marco de cadenas globales de producción. Asimismo, el Banco Mundial (2020) revela el grado de concentración de este comercio internacional en un número relativamente reducido de grandes empresas transnacionales: en términos generales, el grueso de las exportaciones en cada país lo realizan un 10%-15% del total de empresas que realizan comercio exterior. Buena parte del comercio internacional se encuentra liderado, por tanto, por grandes empresas transnacionales. De hecho, también se estima que aproximadamente un tercio del comercio internacional es intrafirma, es decir, se desenvuelve entre centros productivos pertenecientes a un mismo conglomerado empresarial que ha transnacionalizado su actividad productiva. Por tanto, el proceso de globalización que ha experimentado la economía mundial se encuentra estrechamente ligado a la emergencia de estas cadenas globales de producción y al papel que juegan las grandes empresas transnacionales como actores protagonistas de este fenómeno. Identificar sus rasgos principales y comprender su funcionamiento resulta fundamental para analizar cómo se estructura la economía mundial en la actualidad.



## 3.2. Principales aproximaciones teóricas para comprender las cadenas globales de producción

La fragmentación productiva internacional es un fenómeno complejo y evolutivo que, sin duda, ha sido ampliamente abordado en la literatura económica aun atendiendo a diferentes criterios de análisis. Diversos/as autores/as, aun enmarcándose en diferentes enfoques teóricos, han abordado el análisis de la fragmentación y la internacionalización de la producción compartiendo como denominador común la conceptualización de este fenómeno en torno a las denominadas cadenas de producción globales o regionales.

A pesar de las similitudes que se pueden hallar entre las distintas aproximaciones que se han realizado a este objeto de estudio, la académica Jennifer Bair plantea varias líneas de demarcación que permiten distinguir tres grandes enfoques diferenciados en el estudio de las cadenas globales de producción. Estas fronteras entre distintas perspectivas de análisis se ubican en cuestiones como el enfoque teórico de partida y las disciplinas académicas que lo nutren, la unidad de análisis que se escoge, la delimitación temporal que habitualmente acota los estudios sobre este fenómeno, o los elementos clave en los que se centra el foco de análisis.

### 3.2.1. Cadenas de mercancías

Un punto de partida se puede ubicar en la aproximación de diversos autores que encuadran la discusión acerca de la fragmentación e internacionalización de la producción en torno al enfoque del sistema-mundo (*world-system approach*). Esta perspectiva de análisis, que confluye con el enfoque o teoría de la dependencia<sup>15</sup>, y que incorpora elementos teóricos

<sup>15</sup> En el texto enlazado a continuación se profundiza sobre la teoría de la dependencia, atendiendo a los debates teóricos sobre desarrollo, las discusiones políticas y el contexto histórico y territorial en el que se enmarca y desde el que se formula esta teoría:

<https://jacobinlat.com/2021/08/08/el-surgimiento-de-las-teorias-de-la-dependencias/>

provenientes principalmente del marxismo, trata de ofrecer una explicación acerca del desarrollo desigual de las naciones en un sistema económico mundial que se encuentra jerarquizado. Desde esta corriente se argumenta que la propia dinámica de funcionamiento de la economía mundial tiende a reproducir las posiciones de dominio y subordinación de unas economías frente a otras. Desde estas coordenadas, se plantea la existencia de una economía-mundo estructurada por un núcleo regional o de economías que, resultado de un proceso histórico de largo plazo<sup>16</sup>, han alcanzado un elevado desarrollo tecnológico e industrial; por otro lado, existirían otras economías que en su inserción exterior a la economía mundial han adoptado una posición de subordinación económica frente a las primeras.

Hopkins y Wallerstein emplean el concepto “cadena de mercancías” (*commodity chain*), definiéndolo como la red de los procesos de producción y trabajo que dan como resultado final una mercancía acabada. Con ello tratan de dar cuenta del conjunto de procesos socioeconómicos que incorpora la producción de una mercancía determinada; un proceso que se desenvuelve a escala internacional y que se organiza de manera jerarquizada según la división internacional del trabajo que opera en la economía-mundo. Dentro de estos procesos socioeconómicos asociados a la producción de una mercancía habría que considerar cuestiones como la extracción y transformación de las materias primas, la elaboración manufacturera de la mercancía, el transporte de esta, o aquellos elementos relacionados con la reproducción de la fuerza de trabajo necesaria para producir esa mercancía, como puede ser su alimentación.

<sup>16</sup> En concreto, se refieren al proceso de auge y expansión del capitalismo, que durante los últimos siglos ha consolidado la estructura jerarquizada que caracteriza a la economía-mundo actual.

De esta manera, las cadenas de mercancías configuran un proceso donde la producción y el trabajo que en última instancia engloba la elaboración de un bien final está fragmentado y localizado en diferentes partes de la geografía mundial. Las diferentes fases o eslabones de este proceso y su localización vendrían determinados por la división internacional del trabajo, que configura un escenario donde las actividades de mayor valor añadido, con mayor contenido tecnológico, que requieren una mano de obra más cualificada, etc., se sitúan en unas economías, denominadas “centrales”, a diferencia de las actividades con unas características contrarias (menor contenido tecnológico, más intensivas en trabajo poco cualificado, etc.), que se localizan en lo que los autores señalan como “periferias” o economías periféricas<sup>17</sup>.

Igualmente, este esquema dual de relaciones entre economías centrales y periféricas que configura la economía mundial, a pesar de que puede presentar alteraciones (algunas economías periféricas pueden alcanzar un estatus de economía central, y viceversa), tiende a reproducirse como fruto de la propia dinámica de relaciones de dominio y subordinación entre unas y otras economías. Dicho de otro modo, aunque puedan variar las posiciones de algunas economías en su inserción a la economía mundial, el esquema centro-periferia, las relaciones de dominio y subordinación de unas economías sobre otras, es un elemento consustancial a la propia dinámica ordinaria de funcionamiento de la economía mundial. Las cadenas de mercancías se sitúan en este sentido como un mecanismo de reproducción de estas asimetrías, a través principalmente de las transferencias de valor que se producen desde las economías periféricas hacia las centrales.

<sup>17</sup> Resulta conveniente remarcar que esta condición de centro y periferia no es atribuible a una economía en función de su localización geográfica, sino en función del rol que juega en el marco de la división internacional del trabajo, que cristaliza en esa economía-mundo estratificada y jerarquizada.

El conjunto de autores que se enmarcan en este enfoque (Wallerstein, Hopkins, Arrighi, Drangel) formulan un primer planteamiento sobre el concepto de cadenas de mercancías en investigaciones realizadas durante los años setenta y posteriormente irían delimitando con mayor precisión sus planteamientos en investigaciones basadas en el enfoque del sistema-mundo.

### 3.2.2. Cadenas globales de mercancías

Posteriormente, en 1994, en una compilación de artículos de varios autores/as sobre la temática recogidos en la obra *Commodity Chains and Global Capitalism*, que coordinan Gereffi y Korzeniewicz, se trata de reformular el concepto adoptando una nueva nomenclatura: “Cadenas Globales de Mercancías” (*Global Commodity Chains*). Pese a que en estos trabajos se establecía una cierta línea de continuidad con los anteriores trabajos basados en el enfoque del sistema-mundo, son varias las líneas de ruptura que dotan de sentido referirse a este último como un nuevo enfoque en el estudio de la organización de la producción y el comercio a escala global.

En este caso ya no se escoge como objeto de estudio la dinámica de funcionamiento de la estructura jerarquizada que caracteriza al sistema capitalista a escala global, en el que las cadenas de mercancías operaban de mecanismo reproductor de ese sistema-mundo estratificado, sino que se acota y se redirige el foco de análisis hacia el estudio de las industrias y de las firmas que desarrollan su actividad en el marco de las mismas, con objeto de poner el énfasis en las conexiones organizacionales y espaciales entre las firmas dentro de las cadenas.

Por tanto, este segundo enfoque se aleja de la formulación holística y en perspectiva histórica que caracterizaba al enfoque del sistema-mundo, que partía de una posición de análisis crítica del sistema capitalista y centraba su atención en elementos de carácter socioeconómico como la estratificación y la reproducción de la fuerza de trabajo a escala mundial, y desplaza el epicentro de análisis hacia el estudio de la organización industrial y comercial de las cadenas y hacia los vínculos micro y macroeconómicos entre las empresas que conforman las cadenas, tomando en consideración diferentes niveles de análisis, como el local, el nacional y el global.

De igual modo, y tal y como señala Jennifer Bair, otra línea de demarcación entre ambos enfoques resulta de la consideración o el estatus analítico del que se dota al fenómeno de la globalización. Los autores enmarcados en el enfoque del sistema-mundo aluden al proceso globalizador como el fenómeno de expansión y evolución del sistema capitalista desde sus inicios, entendiéndolo como un desarrollo inherente al propio funcionamiento del capitalismo, mientras que desde el enfoque de cadenas globales de mercancías se alude a la globalización simplemente como el grado de integración funcional entre unas actividades que se encuentran distribuidas a escala internacional, un fenómeno que sería en cierto modo novedoso en esta última etapa de la economía mundial.

En tercer lugar, se puede trazar una tercera distinción significativa entre ambos enfoques en torno al grado de relevancia del que dotan a distintos actores económicos en relación con el papel que desempeñan en el funcionamiento y la gobernanza de las cadenas, y también en lo relativo a las posibilidades de desarrollo económico que se infiere de ello para los

países que participan en las propias cadenas globales de mercancías. En síntesis, desde el enfoque del sistema-mundo se señala la tensión que existe entre las fuerzas que en dicho sistema-mundo integran la producción y el comercio a escala internacional y la división de ese mismo escenario en unidades políticas denominadas Estados-nación. Las relaciones que se establecen entre estas economías o Estados-nación pueden ser de hegemonía, en caso de que exista una supremacía en ámbitos como el económico, el político-militar, o el cultural; o de rivalidad, si las relaciones de dominio o supremacía no son tales. En cualquier caso, los Estados-nación poseen unos resortes de poder que utilizan para generar y reproducir los mecanismos de desigualdad dentro de las cadenas globales de mercancías. En cambio, desde este segundo enfoque se asume que, en las cadenas globales de mercancías, la producción y el comercio internacional se encuentran cada vez más integrados y coordinados, y en este sentido se pone el acento, no tanto en el papel que juegan los Estados-nación, sino en el rol de poder que pueden desempeñar dentro de las propias cadenas los agentes empresariales.

De este modo, Gary Gereffi, uno de los autores más prolíficos y representativos de este enfoque, establece en una primera formulación una doble tipología de cadenas globales de mercancías en función de si se encuentran dirigidas o “conducidas” por el comprador (“*buyer-driven*”) o por el productor (“*producer-drive*”). Para el primer caso (las cadenas conducidas por el comprador), los compradores globales utilizan una coordinación explícita dentro de la cadena que les posibilita crear una base de proveedores competente sin necesidad de poseer la propiedad directa de dichas firmas (un ejemplo de ello serían las cadenas del sector textil lideradas por grandes

empresas de venta y distribución, como H&M o El Corte Inglés); en el segundo caso, en las cadenas conducidas por el productor, la coordinación y la dirección estratégica dentro de la cadena se efectuaría principalmente mediante una integración vertical (un ejemplo de cadenas dirigidas por el productor serían las del sector del automóvil o el aeroespacial, liderada por grandes fabricantes o productores).

La complejidad que caracteriza las relaciones de gobernanza que en la práctica se dan dentro de las cadenas llevará tanto a Gereffi como a otros/as autores/as a formular propuestas de análisis más elaboradas y matizadas. A mediados de la década de los 2000, el propio Gereffi, junto a Humphrey y Sturgeon, publican una propuesta de análisis a partir de la cual formulan distintas tipologías de gobernanza, una clasificación que ha sido de las más utilizadas y citadas por la mayoría de estudios sobre la temática. Según esta propuesta, unas y otras cadenas se prestan a distintas formas de relaciones entre empresas, y el modo de organizar el funcionamiento de una cadena dependería de tres variables principales: 1) la complejidad asociada a las transacciones que se realizan entre las empresas que participan, 2) la capacidad de codificar o de estandarizar (simplificar, en definitiva) la información en esas transacciones y 3) las condiciones o lo competentes que sean los proveedores para satisfacer las demandas de los compradores. Las empresas transnacionales evaluarían esas tres variables a la hora de decidir si vinculan, y cómo lo hacen, sus propias empresas (filiales) con otras empresas independientes en una estrategia de producción internacional.

De este modo, la combinación de las tres variables principales (complejidad de las transacciones, capacidad de codificación de la información, y condiciones de los proveedores) origina cinco tipos de vínculos entre las grandes empresas transnacionales y sus proveedores: jerárquica, cautiva, relacional, modular y de mercado.

La tipología de cadena donde predomina un vínculo más fuerte de jerarquía es aquella caracterizada por una integración vertical dirigida desde un centro de decisión situado en la cúspide. Es precisamente el vínculo matriz-filiales dirigido desde el centro estratégico ubicado en la sede central o matriz de la gran empresa transnacional. Por tanto, es el que se establece fundamentalmente a través de la IED. Predomina en procesos de producción complejos en los que resulta difícil codificar las instrucciones a los proveedores y también en otros en los que existen motivos para reforzar la internalización de la actividad en el seno de la propia gran empresa transnacional (por ejemplo, para no compartir información sensible con otras empresas). Cuando se externalizan esas funciones se requiere que haya proveedores que sean bastante competentes y estén dispuestos a intercambiar conocimiento tácito acerca de los recursos y técnicas utilizadas, así como otros aspectos, como los relacionados con la innovación tecnológica. En el otro extremo, estaría una tipología de cadena presidida por vínculos de mercado, o empresas que tan solo se relacionan mediante transacciones comunes de mercado, que corresponden generalmente a la realización de funciones sencillas y fácilmente codificables.

Acerca de la cuestión de la gobernanza, cabe destacar la diferencia de enfoque con respecto a la perspectiva del sistema-mundo, más centrada esta última en el papel que juegan los Estados-nación y los resortes de poder que poseen y que van más allá de los contemplados en las relaciones estrictamente productivas y comerciales.

Esta diferente concepción de cómo se estructura el poder se traslada al debate acerca de las posibilidades de desarrollo de una economía. El enfoque de cadenas globales de mercancías sitúa el foco de análisis en



la capacidad que tengan las empresas localizadas en una economía de llevar a cabo un proceso de *upgrading*. Podríamos definir este concepto como un proceso de búsqueda de incrementos o mejoras en los resultados económicos y las condiciones sociales de una firma o una industria. En resumen, el enfoque de cadenas globales de mercancías ofrece una visión más optimista acerca de las posibilidades de desarrollo de una economía, considerando como agente principal en este proceso a las firmas, a diferencia de lo que ocurre en el enfoque del sistema-mundo, desde el que se sostiene que la propia lógica de funcionamiento de la economía mundial genera resistencias y elevados obstáculos para alterar las relaciones asimétricas de los países periféricos respecto de los centrales.

### 3.2.3. Cadenas globales de valor

A inicios de los años 2000, y con el objetivo de establecer criterios comunes para desarrollar una agenda de investigación en base a una propuesta de análisis compartida sobre el estudio de la organización de la producción y el comercio a escala global, diversos/as autores/as que venían trabajando sobre el estudio de las cadenas globales de mercancías pasan a redefinir dicho objeto de estudio con un nuevo concepto: “Cadenas Globales de Valor” (*Global Value Chains*).

A pesar del cambio de terminología, no existe un consenso amplio acerca de si los elementos diferenciadores de este último enfoque con respecto al de cadenas globales de mercancías suponen un cambio novedoso y significativo en la manera de abordar este objeto de estudio. No obstante, este nuevo enfoque sí supone un paso más en el alejamiento progresivo de esta corriente con respecto a las formulaciones iniciales basadas en

el enfoque del sistema-mundo. Si bien el enfoque basado en el sistema-mundo partía de un tratamiento holístico del objeto de estudio y abordaba su análisis desde una perspectiva interdisciplinar (integrando en el análisis elementos económicos, pero también de otras disciplinas como la historia, la sociología o las relaciones internacionales), el enfoque de cadenas globales de valor acota y concreta en mucho mayor grado el objeto de estudio, para cuyo análisis se nutre principalmente de teorías asociadas a la organización industrial y la gestión empresarial.

Tanto para el enfoque de cadenas globales de mercancías como para el de cadenas globales de valor, el concepto de cadena sigue siendo un constructo, un concepto que permite describir la organización y la geografía de la producción a escala global, centrando el análisis en los vínculos entre firmas, lugares y procesos en la economía global. La principal diferencia reside en que, desde el enfoque de cadenas globales de valor, se amplía el abanico de procesos que se analizan en el marco de las cadenas, yendo más allá de aquellos que únicamente producen alteraciones físicas en los productos, para contemplar también otro tipo de actividades que añaden valor al producto, como la investigación y el desarrollo, las labores de diseño o el *marketing*. En concreto, se plantea un esquema conceptual en el que, por un lado, se hallarían aquellas actividades relacionadas con la producción, la distribución y el transporte del producto (*supply chain*) y, por otro lado, encontraríamos otro tipo de actividades “intangibles” que incorporan valor añadido al producto sin producir ningún tipo de transformación física en el mismo. Por tanto, la cadena global de valor podría definirse como el conjunto amplio de actividades a partir de las cuales las firmas generan un bien o un servicio, desde su concepción y diseño hasta su uso final.

El planteamiento de análisis entre ambos enfoques, sin embargo, apenas varía en tanto que lo que se trata de estudiar desde ambas perspectivas (CGM y CGV) son las diferentes interconexiones inter e intrafirmas. De la misma manera, en ambos enfoques se sigue considerando como unidad de análisis el conjunto de la cadena y las fases y actores empresariales que la configuran. De este modo, el enfoque de cadenas globales de valor podría articularse en torno a cuatro ejes de análisis principales en el propósito de describir la estructura y la dinámica de las cadenas, así como las relaciones entre los diferentes agentes que las configuran:

- I) El análisis de la estructura *Input-Output* de una cadena global de valor, es decir, el conjunto de conexiones productivas y comerciales entre las diferentes fases o eslabones de la cadena, en las que habría que contemplar tanto las actividades netamente productivas, como aquellas de carácter intangible que también aportan valor añadido al producto.
- II) El alcance geográfico, en tanto que todas esas conexiones productivas y comerciales generalmente se realizan en distintas localizaciones geográficas a escala global y, por tanto, el proceso de elaboración del producto final se desenvuelve en varias economías, con distintas estructuras económicas y desarrollo tecnológico, diferentes marcos institucionales, etc.
- III) La estructura y relaciones de gobernanza que presenta la cadena, esto es, cómo el poder está distribuido y es ejercido entre las distintas firmas y actores en la cadena. Para ello, conciben el poder como la capacidad que tienen las distintas empresas o actores para ejercer un control en la gestión o coordinación del conjunto de la cadena o sobre determinadas fases de esta.

IV) El contexto institucional, identificando cómo las condiciones locales, nacionales e internacionales y las políticas económicas desarrolladas en cada uno de los niveles influyen en la cadena global de valor. En este sentido habría que hacer referencia al entorno social, económico, político, cultural y/o medioambiental en los que la cadena en su conjunto y sus distintas fases desarrollan su actividad.

#### **3.2.4. Redes globales de producción**

Por último, otro marco interpretativo de la organización de la producción y el comercio a escala global sería el que algunos/as autores/as proponen en torno al concepto de “Redes Globales de Producción” (*Global Production Networks*). Este enfoque, que comienza a desarrollarse también principalmente a partir de la década de los 2000, trata de superar el carácter de linealidad y verticalidad que singulariza el estudio de las estructuras de producción y comercio de los anteriores enfoques, sosteniendo que, en realidad, dichas estructuras productivas y comerciales se configuran en red, con procesos productivo-comerciales no sólo lineales, sino también circulares, que se extienden más allá de las fronteras nacionales. Desde esta perspectiva, se trata de poner el foco tanto en la dimensión espacial de las cadenas como en el estudio concreto de las redes específicas locales y el conjunto de actores sociales, económicos e institucionales que las configuran.

En este sentido, las dinámicas políticas, sociales y culturales, desde el punto de vista de los/as autores/as que se enmarcan en este enfoque, resultan determinantes en los procesos de configuración histórica de los territorios y de los actores que se articulan o conectan en las cadenas o redes globales de producción. De este modo, más allá de las relaciones

meramente económicas -productivas y comerciales- entre firmas y del conflicto distributivo que se desarrolla en el seno de estas, la distribución del poder en el marco de las cadenas globales de producción también quedaría mediada por aquellos componentes políticos, sociales y culturales que se encuentran enraizados en un territorio. La configuración del poder en las redes de producción en el marco de los territorios en que se desarrollan queda sometida, por tanto, a una relación de estructuración de doble dirección entre los agentes económico-empresariales y las dimensiones políticas, sociales y culturales del territorio en el que operan. En definitiva, apuestan por estudiar el entrelazamiento entre ambos ejes de análisis para una comprensión más amplia y contextualizada de la estructura de relaciones de poder en la cadena o red de producción.

Si bien este enfoque de redes globales de producción en un primer momento encuadraba su agenda de investigación principalmente en torno a la dimensión de la geografía económica, también ha tenido un desarrollo prolífico en torno a dos campos de análisis adicionales. Por un lado, ha centrado el foco de estudio en las relaciones entre empresas -principalmente en términos de su distribución espacial, su configuración organizacional y las relaciones de poder en que se desenvuelven- y, por otro lado, también se ha centrado en el papel que juega la dimensión del trabajo, del colectivo de personas trabajadoras, en ese marco. No obstante, para autoras como Bair no se trata tanto de un nuevo enfoque que sustituya a los anteriores, sino que los complementa, dotando de mayor importancia a otra serie de factores a la hora de abordar el análisis del proceso de fragmentación productiva internacional.

### 3.3. Cadenas globales de producción: elementos de análisis

Una vez expuestos los elementos centrales de las aproximaciones analíticas que desde diferentes perspectivas han tratado de arrojar luz en la comprensión de este fenómeno, a continuación se trata de responder a algunas preguntas acerca de cuáles son los factores que han fomentado su expansión durante las últimas décadas, qué formas o modalidades pueden adoptar, o sobre cómo interaccionan las empresas o centros productivos que participan en las cadenas globales de producción.

#### 3.3.1. ¿Qué factores explican la expansión de las cadenas globales de producción?

La emergencia de las cadenas globales de producción como forma preminente de organización de la producción y el comercio internacional se encuentra ligada a la enorme expansión de los flujos de inversión extranjera directa a partir de la década de 1980. Se podrían identificar un conjunto de factores que contribuyen a facilitar la expansión de este fenómeno.

Por un lado, un conjunto de innovaciones tecnológicas y organizacionales facilitan la fragmentación productiva y el surgimiento de nuevos servicios. Las innovaciones tecnológicas en campos como el de la informática y las telecomunicaciones, cuyo núcleo radica en tecnologías de procesamiento, almacenamiento y transmisión a distancia de información, han posibilitado, entre otros aspectos, la disminución de los costes del transporte y la generación de mayores y mejores capacidades para las empresas a la hora de coordinar estas actividades transnacionales desde un mismo centro de decisión o una sede matriz. Estos factores de carácter tecnológico hacen posible y, al mismo tiempo, fomentan esta fragmentación productiva internacional.

Un segundo factor detonante de esta internacionalización de la producción se encuentra en el marco de liberalización comercial y financiera que comienza a extenderse por todo el mundo durante las últimas décadas del siglo XX. Este proceso de creciente liberalización fomenta el movimiento internacional de capitales y estimula, por tanto, los flujos de inversión extranjera directa. Se trata de un elemento nuclear del denominado Consenso de Washington<sup>18</sup>, un conjunto de preceptos y recomendaciones de política económica que promueve la apertura de las economías al exterior y favorece esta expansión de la producción y el comercio transnacional.

En tercer lugar, el abaratamiento y las nuevas condiciones de los transportes y las comunicaciones a escala mundial también favorecen esta fragmentación productiva y, sobre todo, su articulación comercial a nivel geográfico a bajos costes. Aquí juega un papel de especial relevancia el abaratamiento de los costes en el transporte marítimo de mercancías<sup>19</sup>.

Por último, las estrategias de desarrollo implementadas por los gobiernos de China y otras economías asiáticas también han impulsado durante las últimas décadas fuertes procesos de inserción de las compañías transnacionales a la economía mundial a través de su participación en las cadenas globales de producción.

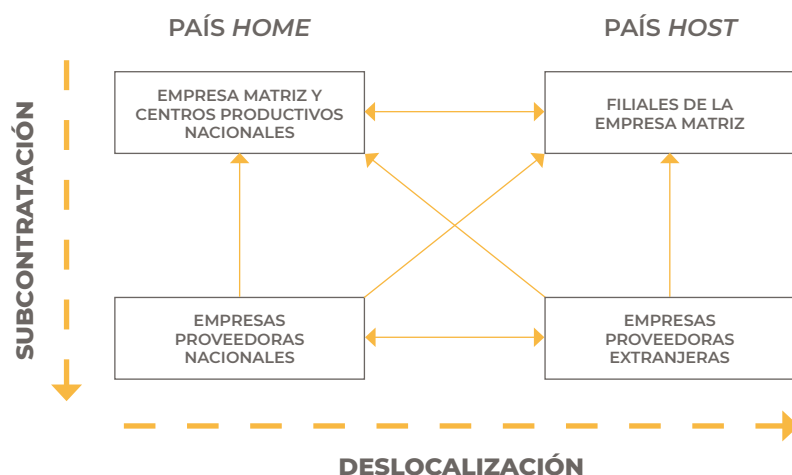
<sup>18</sup> Una aproximación a este concepto se puede encontrar aquí: <https://elordenmundial.com/que-fue-consenso-washington/>

<sup>19</sup> En la actualidad en torno al 80% del comercio internacional -en términos de volumen- y más del 70% -medido por valor- se traslada por mar, en grandes cargueros, según la UNCTAD.

### 3.3.2. ¿Qué forma adoptan las cadenas globales de producción?

La complejidad que puede adquirir el entramado de relaciones productivas y comerciales que se desarrolla entre distintas empresas y centros productivos en el marco de las cadenas globales de producción es ciertamente elevada. En la siguiente figura se esquematiza en núcleo de interconexiones que habitualmente se desenvuelven en este contexto.

**FIGURA 1. VARIANTES DE ORGANIZACIÓN DE LAS CADENAS GLOBALES DE PRODUCCIÓN**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

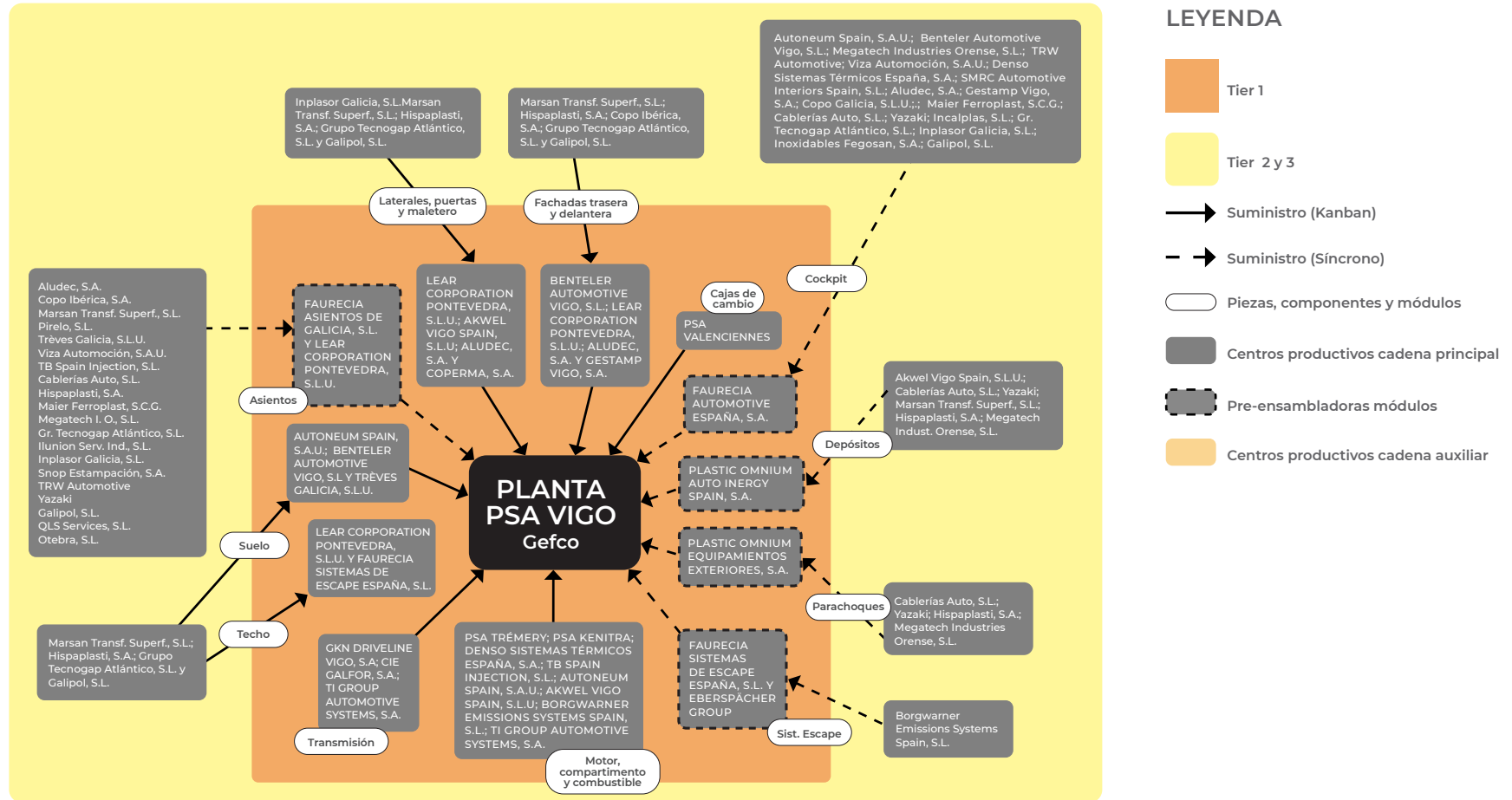
Una empresa matriz puede decidir fragmentar su proceso productivo y desprenderse de la realización de alguna fase del propio ciclo productivo. La realización de esta fase productiva puede ser realizada por otras empresas proveedoras dentro de su propio país (subcontratación) o puede



externalizarla a terceros países (deslocalización). Asimismo, en un país extranjero, esa actividad la pueden realizar filiales de la propia empresa matriz (forman parte del mismo grupo empresarial) o proveedoras externas, es decir, empresas independientes a la matriz. Esta actividad de la que se desprende la matriz, además, puede a su vez subdividirse en distintas tareas, en las que se producen distintas partes de un componente o módulo que se incorpora al bien final, o pueden ser distintas empresas las que consecutivamente van añadiendo complejidad o mayor grado de sofisticación a un bien intermedio hasta que éste se dirige a la empresa matriz o a la filial para incorporarse al producto final. En definitiva, los circuitos productivos y comerciales que se pueden tejer para la elaboración de un bien final pueden consistir en multitud de etapas productivas fragmentadas realizadas en distintas localizaciones geográficas, pueden involucrar a distintas empresas y centros productivos y pueden también desenvolverse de una manera multidireccional, de modo que, en ocasiones, la complejidad que atañe a esta forma de organización de la producción es difícil de descifrar con precisión<sup>20</sup>. Una muestra de esta complejidad queda reflejada en la siguiente figura, en la que se ilustra cómo se conforma la cadena de producción de un vehículo. En este caso, se trata de una representación simplificada de la cadena de producción de la fábrica ensambladora de vehículos del grupo Stellantis (antigua PSA), localizada en Vigo (Galicia), en la que se ha puesto el foco principalmente en la red de proveedores situados en un entorno de proximidad.

<sup>20</sup> De hecho, la UNCTAD estima que más del 40% de las filiales extranjeras de todo el mundo tienen múltiples "pasaportes". Estas filiales forman parte de complejas cadenas de propiedad con múltiples vínculos transfronterizos que implican a una media de tres jurisdicciones.

**FIGURA 2. DIAGRAMA DE LA CADENA GLOBAL DE PRODUCCIÓN QUE SE ARTICULA EN TORNO A LA PLANTA ENSAMBLADORA DE STELLANTIS VIGO (GALICIA)**



FUENTE: RÍSQUEZ (2022)

**LOGÍSTICA Y TRANSPORTE**  
 Alservi, S.A.; Exla Packaging Solutions, S.L.; Drogas Vigo, S.L.; Gecoinsa (Gestora Comercial); Internacional, S.L.U.; Goycar Galicia, S.L.; Marsan Transformaciones Superficiales, S. L.; Maviva, S.A.; Inplasor Galicia, S.L.; Izmar, S.L.U.; Kaleido, Ideas & Logistics; Quality Liaison Services Automotive (QLS Services), S.L.; Stockages Vigo, S.L.; Transportes Anibal Blanco, S.L.

**MAQUINARIA Y B. EQUIPO**  
 Asea Brown Boveri, S.A.; Cromados Estévez, S.L.; Decuna, S. L.; Europrecis Galicia, S.L.; Gallega Mecánica, S.L.U.; Herlayca, S.L.; Ingeniería Gallega de Sistemas; Automatizados, S.L. (Ingals); Proymaes, S.L.; Roboting Automation and Programming, S.L.; Tecdisma, S.L.; Utinagal, S.L.

**MATRICERÍA Y UTILAJES**  
 Alservi, S.A.; Antobal, S. L.; Europrecis Galicia, S.L.; Construcciones Mecánicas de Galicia, S.L.; Gallega Mecánica, S.L.U.; Goycar Galicia, S.L.; Herlayca, S. L.; Hispamolde, S.A.; Inplasor Galicia, S.L.; Lupeon, S.L.; Marsan Transformaciones Superficiales, S.L.; Matricería Galega, S. L. U.; SH Robotic, S.L.; Tecdisma, S.L.; Utinagal, S.L.

**PROCESOS**  
 Aludec, S.A.; AC Systems Atlantic, S.L.U.; Cromados Estévez, S. L.; Drogas Vigo, S.L.; Europrecis Galicia, S.L.; Gallega Mecánica, S.L.U.; Ingeniería Gallega de Sistemas Automatizados, S.L.; Inoxidables Fegosan, S.A.; Marsan Transformaciones Superficiales, S.L.; Matricería Galega, S.L.U.; Pirelo, S. L.; Proymaes, S.L.; Quality Liaison Services Automotive, S. L.

**EMPRESAS DE INGENIERÍA**  
 Alservi, S.A.; CTAG; Decuna, S. L.; Europrecis Galicia, S.L.; Exla Packaging Solutions, S.L.; Gallega Mecánica, S. L. U.; Hispamolde, S.A.; Ingeniería Gallega de Sistemas Automatizados, S. L.; Izmar, S.L.U.; Lupeon, S.L.; Prototec Procesos Industriales, S.L.; Proymaes, S. L.; Quality Liaison Services Automotive, S.L.; Roboting Automation and Programming, S.L.; SH Robotic, S.L.; Tecdisma, S.L.; Vigotec, S.L.

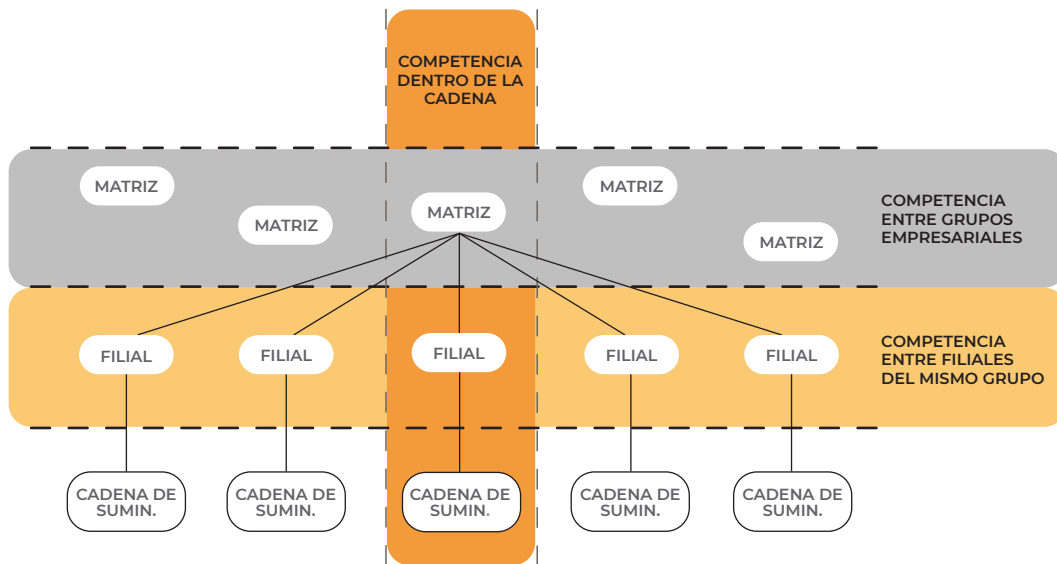
**MANTENIMIENTO Y SERVICIOS**  
 Asea Brown Boveri, S.A.; Elecorp Instalaciones y Mantenimiento, S.L.; Europrecis Galicia, S.L.; Gallega Mecánica, S.L.U.; Goycar Galicia, S.L.; Izmar, S.L.U.; Matricería Galega, S.L.U.; Prototec Procesos Industriales, S.L.; Proymaes, S. L.; Roboting Automation and Programming, S.L.; SH Robotic, S.L.

Como se puede observar, la cadena se estructura operativamente en forma de tela de araña: la planta ensambladora aparece en el medio del esquema (en negro) y para cada pieza o componente del vehículo se teje una cadena particular, segmentada en diferentes fases, en las que participan múltiples empresas. Hay un primer anillo de empresas que fabrican distintos componentes del vehículo (en la franja interna, en color naranja), y en fases o eslabones más alejados (en el anillo amarillo) hay otra diversidad de empresas que fabrican productos menos elaborados aún. Por tanto, el proceso productivo de cada pieza o componente se va elaborando en diferentes fases, a través de un grupo bastante amplio de empresas, hasta que llegan todas las piezas y componentes, de manera coordinada y secuenciada, a la fábrica terminal o planta ensambladora, que los reúne y ensambla para elaborar el vehículo final. A la fábrica ensambladora llegan el *cockpit* (que es la parte del salpicadero del vehículo), el sistema de transmisión, los asientos, los parachoques, y todo se va ensamblando en la línea de montaje de manera secuenciada, por lo que el funcionamiento del conjunto de la cadena debe ser armónico. Además, en la parte externa del esquema también se muestra otro conjunto bastante amplio de empresas que abastecen a la cadena principal, en este caso servicios auxiliares, relacionados con la logística y el transporte, con servicios de ingeniería, de mantenimiento y otros servicios, con el aprovisionamiento de matricería y utillajes, etc.

### 3.3.3. ¿Cómo interaccionan las empresas en las cadenas globales de producción?

Como se señalaba anteriormente, esta fragmentación productiva internacional, organizada en el marco de las cadenas globales de producción, se encuentra jerarquizada. Un conjunto de grandes empresas transnacionales, que ostentan posiciones oligopólicas en los distintos sectores de actividad a escala mundial, tiene la capacidad de liderar y, en cierto modo, organizar el propio funcionamiento de las cadenas en sus distintas dimensiones. Dicho de otro modo, tienen un elevado poder de decisión sobre qué se produce, quién lo produce, cómo lo produce y en qué lugares, a qué costes, y en qué plazos de entrega. Por tanto, en el marco de las cadenas, se pueden distinguir distintos escenarios o planos de análisis, en los que diversos actores, con distinta capacidad y ámbitos de decisión, interaccionan y compiten por distintos objetivos, a partir de las herramientas o resortes de poder de los que disponen.

**FIGURA 3. ESCENARIOS DE COMPETENCIA EN LAS CADENAS GLOBALES DE PRODUCCIÓN**



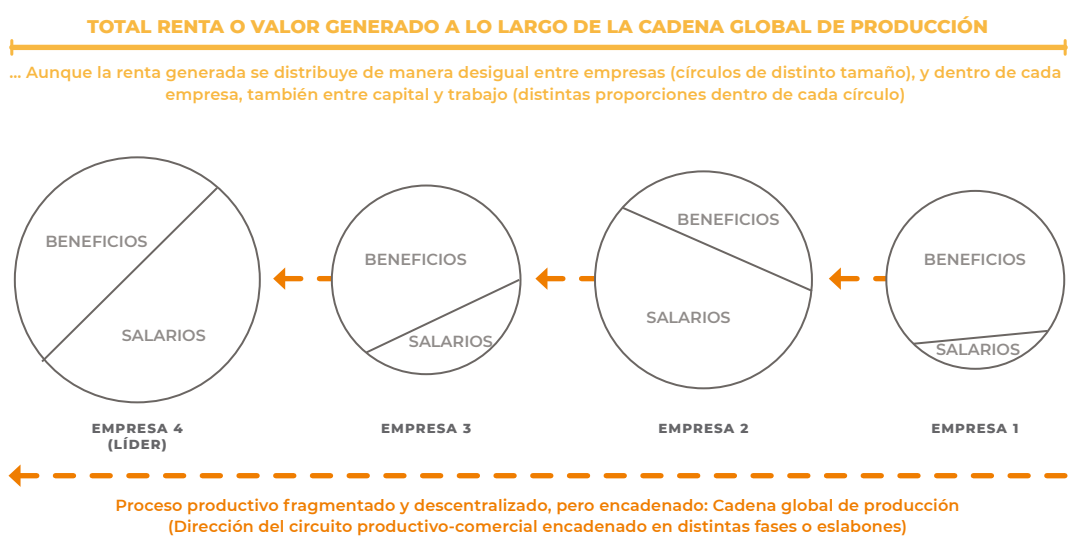
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Las grandes empresas transnacionales que se sitúan en un mismo sector de actividad y tratan de comercializar una misma mercancía compiten entre sí por la cuota de mercado a escala mundial o regional. Esa gran empresa transnacional cuenta con una matriz de decisión y una red productiva de filiales localizada en distintos territorios geográficos. Buena parte de las decisiones sobre la producción y el comercio en las filiales dependen de la estrategia corporativa que marca y trata de desarrollar la propia matriz de la empresa. En este sentido, las filiales a menudo no solo compiten con filiales de otras empresas, sino que se desata una competencia entre las propias filiales de una misma empresa, una pugna por la adjudicación

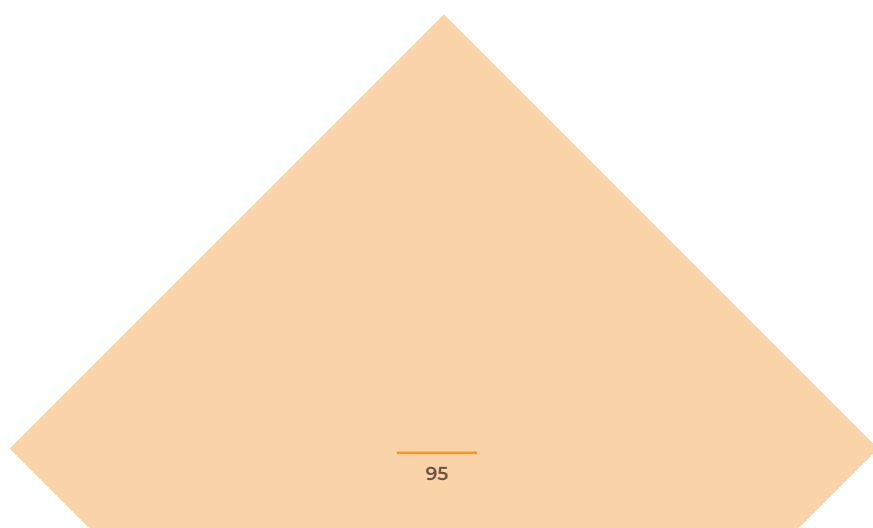
de producción por parte de la matriz. Aquellas que consigan producir en mejores condiciones de rentabilidad generalmente estarán mejor posicionadas para seguir recibiendo la tarea de producir dicha mercancía. Volviendo al ejemplo anterior del sector del automóvil, las propias plantas ensambladoras de Stellantis, filiales localizadas en distintos países, compiten entre sí cuando la matriz lanza un nuevo modelo al mercado. Si una planta paulatinamente deja de ser competitiva, probablemente su volumen de producción irá disminuyendo (no recibirá carga de trabajo), e incluso la propia matriz podría decidir cerrarla.

Por tanto, el núcleo de poder y las decisiones emanan de la propia matriz, y se trasladan en cascada “aguas abajo” a lo largo de la cadena. Esa presión competitiva que tienen las filiales, a su vez, la trasladarán a las empresas proveedoras que conforman su cadena de suministro, de modo que la competencia mundial por la cuota de mercado afecta de manera integral al conjunto de la cadena de elaboración de un bien final. Sin embargo, no todas las empresas que conforman la cadena tienen las mismas capacidades o recursos de poder para poder enfrentar en las mismas condiciones esa presión competitiva, es decir, unas y otras empresas a lo largo de la cadena no cuentan con el mismo poder de negociación. De este modo, el valor añadido y, por tanto, la renta que se genera a lo largo de la cadena de elaboración de un bien final se distribuye de manera desigual entre empresas y entre capital y trabajo dentro de cada una de ellas, como se observa en el diagrama que se muestra a continuación.

**FIGURA 4. DISTRIBUCIÓN DESIGUAL DE LA RENTA EN EL MARCO DE LAS CADENAS GLOBALES DE PRODUCCIÓN**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA



Los factores que determinan el poder de negociación entre empresas son múltiples, y revelan un mayor grado de autonomía o de subordinación a una determinada empresa o centro productivo en el marco de la cadena. Entre otros, se podrían identificar determinados elementos a la hora de evaluar ese grado de autonomía o subordinación de una empresa o centro productivo en la cadena con respecto a la gran empresa transnacional que ejerce el liderazgo dentro de la misma, como se muestra en la siguiente figura.

**FIGURA 5. FACTORES QUE EXPLICAN EL PODER DE NEGOCIACIÓN ENTRE EMPRESAS EN EL MARCO DE LAS CADENAS GLOBALES DE PRODUCCIÓN**

<b>FACTORES QUE MODULAN EL PODER DE NEGOCIACIÓN</b>	<b>MAYOR SUBORDINACIÓN CON RESPECTO A LA GRAN EMPRESA TRANSNACIONAL</b>	<b>MAYOR AUTONOMÍA CON RESPECTO A LA GRAN EMPRESA TRANSNACIONAL</b>
Grado de concentración de las ventas	Cliente único	Cartera de clientes diversificada
Grado de competencia horizontal	Varias empresas producen lo mismo	Proveedor único
Sistema de aprovisionamiento	Ajustado y sincronizado	No ajustado ni sincronizado
Tamaño y actividad	Pequeña	Grande
	Servicios/Intensiva en trabajo	Industrial/Intensiva en capital
Tipo de producto elaborado	Sofisticado	Estandarizado
Propiedad del capital	Control accionarial de la gran empresa transnacional	Propiedad autónoma o diversificada

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA



### **3.4. Las cadenas globales de producción en la actualidad: ¿hacia una desglobalización parcial?**

Desde la crisis del año 2008, y especialmente durante los últimos años, se ha intensificado el debate acerca de los límites del proceso de globalización económica, y parece cada vez más evidente que nos encontramos inmersos en un periodo de transformaciones en el ordenamiento de los flujos de producción y comercio en la economía mundial diferente al escenario que se ha venido desarrollando desde la década de 1980. La dispersión geográfica que caracteriza a las cadenas de producción y, al mismo tiempo, la concentración empresarial y regional de determinados productos comienza a ser visto como una vulnerabilidad estratégica. Aumentan las demandas de recuperación de políticas nacionales de industrialización, ligadas en buena medida a incrementar la autosuficiencia y la soberanía productiva. El proteccionismo comercial se ha recuperado como herramienta de política exterior, y la rivalidad entre EE. UU. y China se manifiesta de manera cada vez más explícita. La pandemia mundial ha puesto en tela de juicio la densa interdependencia que mantienen unos y otros países a la hora de abastecerse de productos estratégicos en una situación de *shock* económico y comercial. En Europa ha estallado recientemente una guerra, y la ruptura con Rusia parece hoy en día irreversible. En definitiva, el menor dinamismo que presentan los flujos de inversión y producción internacional desde la crisis de 2008 y la gravedad y concatenación de eventos disruptivos recientes sitúan esta década como bisagra hacia una reconfiguración de los rasgos que definen el funcionamiento general de la economía a escala global.

Sin duda se trata de un debate con muchas aristas, y que emerge en una situación de enorme incertidumbre, sobre la que cualquier predicción que se formule en un sentido fuerte acerca de la forma que adoptará la producción y el comercio internacional en los próximos años carece de sólidos fundamentos. No obstante, en un contexto geopolítico convulso como el actual, algunos planteamientos orbitan en torno a la posibilidad de una reconfiguración de las cadenas globales de producción en la que las grandes empresas transnacionales modificaran sus cadenas de suministro, identificando regiones y empresas que puedan actuar como socios productivos y comerciales fiables y estratégicos. El debate también gira en torno a la necesidad de reducir las enormes interdependencias globales, sobre todo para la disposición de recursos y mercancías estratégicas, y en relación con ello, al renovado rol que se otorga a los Estados como impulsores de procesos de reindustrialización nacionales en clave de soberanía productiva. Sobre el papel de los Estados también se discute acerca del rol que están jugando y deben jugar en la pugna entre grandes empresas transnacionales que se disputan el control de patentes, tecnologías, mercados, etc. La preocupación por la crisis de energías fósiles y de recursos materiales no energéticos también constituye otro foco de análisis reciente que amenaza la viabilidad de muchas cadenas de producción en un contexto de escasez y concentración geográfica de dichos recursos. Todos ellos son puntos de atención que recientemente han copado multitud de debates, tanto en el ámbito de la academia como en la arena de la opinión pública. En cualquier caso, los cambios que se produzcan en las cadenas globales de producción están sujetos a incertidumbre sobre futuros acontecimientos, y dependerán en buena medida de las decisiones que adopten aquellos actores con capacidad de incidir de manera efectiva en el ordenamiento de los patrones de producción y comercio a nivel internacional.

### 3.5. Referencias bibliográficas

- Bair, J. (2008). Global Commodity Chains: Genealogy and Review. En J. Bair (Ed.), *Frontiers of Commodity Chains Research* (pp. 1-34). Stanford: Stanford University Press.
- Bair, J. (2005). Global capitalism and commodity chains looking back, going forward. *Competition and Change*, 9(2), 153-180.
- Cairó I Céspedes, G. (Coord.) (2020). *Economía mundial. Deconstruyendo el capitalismo global*. Barcelona: Ediciones Universidad de Barcelona.
- Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of international political economy*, 12(1), 78-104.
- Gereffi, G. y Korzeniewick, R.P. (1994). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, Praeger. Gary Gereffi 1996
- Hopkins, T.K. y Wallerstein, I. (1977). Patterns of Development of the Modern WorldSystem. *Review*, 1(2), 111-145.
- OCDE (2021). *The Digital Transformation of SMEs*. OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship. Paris.
- Palazuelos, E. (Dir.) (2015). *Economía Política Mundial*. Madrid: Akal.
- Rísquez, M.; Gracia, M. (2022). Cadenas globales, ¿hacia una desglobalización parcial?, *Gaceta Sindical (CCOO)*, nº 39, 215-233.
- Rísquez, M. (2023). Escenarios de competencia en las cadenas globales de producción en la industria automotriz: un estudio de caso del grupo Stellantis y su planta ensambladora en Vigo. *Papeles de Europa*, 36(2023), e84410.

- Rísquez, M. (2022). *Competitividad en las cadenas globales de producción de la industria automotriz : un estudio de caso del Grupo PSA y su planta ensambladora en Vigo (2005-2019)*. Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid (UCM).
- Sánchez Díez, A. (Coord.) (2021). *Las transformaciones de la economía mundial*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid (UAM). (Disponible en: <https://grupogetem.es/publicaciones/libros>).
- UNCTAD (2016). *World Investment Report 2016: Investor Nationality: Policy Challenges*. Ginebra: UUNN.
- UNCTAD (2013). *Global Value Chains and Development: Investment and Value Added Trade in the Global Economy*. Ginebra: UUNN.
- World Bank (2020). *World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains*. Washington, DC: World Bank.



## 4 Ejercicio práctico

A partir de la lectura del texto «**La ilusión del PIB: Valor añadido frente a valor capturado**»<sup>21</sup>, de John Smith, se plantean las siguientes preguntas:

1. ¿A qué se refiere el autor con la expresión «la ilusión del PIB»? ¿y con el concepto de «valor capturado»?
2. ¿Por qué el autor emplea la metáfora de «cajas negras y selladas» para referirse a cómo desde una perspectiva ortodoxa se conciben las empresas?
3. ¿Qué papel han jugado las políticas que se agrupan en torno al denominado «Consenso de Washington» en el desarrollo de las asimetrías estructurales entre economías?
4. ¿Existe alguna conexión entre estas relaciones productivas-comerciales asimétricas entre los países occidentales y los países empobrecidos y el Estado del Bienestar de las economías occidentales?
5. ¿Cómo interpretas la frase: «la globalización de la producción es al mismo tiempo la globalización de la relación entre capital y trabajo»?
6. Desde una perspectiva ortodoxa, ¿qué relación se establece entre la evolución de los salarios, los precios, el valor añadido y productividad? Reflexiona a partir del caso sobre República Dominicana que se menciona en el texto.
7. Más allá del componente salarial, ¿qué otras ventajas encuentran las grandes empresas transnacionales en los mercados de trabajo de países como China o Bangladesh?

21 Disponible aquí:

[https://contraeldiluvio.es/wp-content/uploads/2019/12/58e728\\_c11d10962bcd40699af02f5502da7ff2.pdf](https://contraeldiluvio.es/wp-content/uploads/2019/12/58e728_c11d10962bcd40699af02f5502da7ff2.pdf)

## 5 Secuenciación didáctica

En primer lugar, se realizará una explicación por parte del/la profesor/a de los contenidos que se plantean en esta unidad didáctica, recogidos en el punto 3. La duración estimada para esta actividad se corresponde con una clase de 2 horas lectivas.

En segundo lugar, el alumnado deberá realizar el ejercicio propuesto en el punto 4. Para ello, el alumnado deberá leer el texto propuesto fuera del horario lectivo y anotar las cuestiones que les parezcan relevantes en relación con las preguntas que se formulan. En otra sesión lectiva, se abordará el ejercicio práctico poniendo en común las respuestas del alumnado a las distintas preguntas. En caso de que el grupo sea muy numeroso, lo ideal sería dividir la sesión en dos partes, y trabajar este ejercicio práctico con dos subgrupos menos numerosos, de modo que se facilite la participación del mayor número de personas.

## 6 Evaluación y valoración de los resultados

En la sesión práctica, a través de las respuestas del alumnado a las preguntas formuladas en el ejercicio práctico y de su puesta en común y contraste colectivo el profesorado podrá evaluar el grado de comprensión de los contenidos expuestos en esta unidad didáctica y, en consecuencia, el grado de consecución de los objetivos marcados. Independientemente de este proceso de evaluación, también se podrá realizar una evaluación de los contenidos presentes en esta unidad didáctica a través de otros métodos, como exámenes ordinarios de la asignatura u otro tipo de pruebas de evaluación continua.



Recursos EsF  
para la docencia  
universitaria