

Refining of FDI motivations by integrating global value chains' considerations.

Enviado por moises.arenas en Jue, 10/22/2015 - 17:13

Cita:

Giroud, Axèle y Mirza, Hafiz [2015], "Refining of FDI motivations by integrating global value chains' considerations", *The Multinational Business Review*, Bingley, Emerald Group Publishing, 23(1):67-76, febrero.

Fuente:

Artículo científico

Fecha de publicación:

Martes, Febrero 24, 2015

Revista descriptores:

Competencia mundial. Disputa hegemónica^[1]

Estatuto de la competencia en el capitalismo. Visión histórica y situación actual

Formas de la competencia entre grandes empresas ^[3]

Tema:

Los motivos para la inversión de las empresas multinacionales en las economías y la implicación de las cadenas globales de valor (GVC).

Idea principal:

Axèle Giroud es Doctor en Negocios Internacionales y presidente de la Asociación de Estudios de Gestión de Euro-Asia en el Manchester Business School.

Hafiz mirza es profesor de Negocios Internacionales en la Escuela de Administración de la Universidad de Bradford y jefe de Investigación en Asuntos de Inversión de la División sobre Inversiones y Empresas de la UNCTAD.

En la actualidad, en una economía globalizada, las empresas multinacionales han tenido un cambio importante en el desarrollo de sus actividades de producción a nivel mundial. Se han aventurado a establecer formas de subcontratación (offshoring) (1) a lo largo de su cadena de producción en el exterior. Al mismo tiempo, han permutado e innovado en sus formas de organización interna con la finalidad de crear estructuras de gobernanza capaces de enfrentar los retos que una economía de carácter global representa. Tanto la organización como la estructura de sus actividades de producción han sufrido una transformación más compleja, fragmentada y dispersa geográficamente.

En este sentido, los autores refieren que la evolución de las empresas multinacionales y la creciente importancia de las cadenas de valor globales, entendidas como una red global de relaciones que permiten maximizar la creación de valor mientras se minimizan los costos en producción, obligan a realizar un examen sobre la Inversión Extranjera Directa (IED): los motivos

por los cuales diversas empresas de carácter multinacional la realizan en las distintas economías del mundo (p. 67).

Con la liberalización económica y financiera llevada a cabo desde los años 70, la estructura de la economía mundial sufrió grandes cambios. Uno de los cuales permitió la libre movilidad de inversiones de un país a otro. Estas transformaciones puestas en marcha en décadas pasadas constituirían la base de lo que hoy es una amplia interconexión de las empresas multinacionales “a través de una red global de relaciones que pasa por debajo de la rúbrica de las cadenas globales de valor” (p. 67).

La interconexión de las empresas multinacionales se ha visto influida por los avances tecnológicos y de comunicación que permiten la participación de nuevos actores, la búsqueda de nuevos mercados y el surgimiento de diversas interacciones entre las entidades corporativas. De tal forma, las empresas multinacionales se han introducido en actividades e industrias en las cuales antes se encontraban ausentes. Por ejemplo, se han formado cadenas globales de valor en industrias como la comunicación, los electrónicos entre otras tecnologías de la información donde distintas empresas –a veces controladas por la misma multinacional- tienen participación. El debate actual se desarrolla en torno a si los motivos o motivaciones que las empresas multinacionales tienen para efectuar la IED en las economías siguen siendo los mismos, o bien, si han cambiado en los años recientes. El argumento general establece que sí: las motivaciones de inversión han cambiado debido a que tanto la estructura de las multinacionales como la forma de organizar sus actividades se han vuelto más complejas.

Debido a la creciente complejidad de la organización y producción de las empresas, se considera que hace falta redefinir las motivaciones que tienen las multinacionales para realizar su IED en una economía (p. 68). El análisis de los motivos debe considerar, por una parte, los segmentos de la cadena de valor de la producción de una empresa multinacional, y por la otra, la forma de gobernanza que tienen las empresas al participar en la economía receptora de la inversión. Es decir, se debe observar que los modos de gobernanza de una empresa en un país pueden ser a través de la IED en forma de patrimonio, o bien, una modalidad de participación indirecta de las empresas por medio de la subcontratación (outsourcing) o las franquicias (Mudambi, 2010).

La fragmentación y la modularización en las actividades y estrategias de las empresas han influido en las razones que éstas tienen para invertir en las economías extranjeras (Dunning y Lundan, 2008). A su vez, dichas motivaciones han evolucionado a la par del surgimiento de las cadenas globales de valor. Inicialmente, la IED de las empresas multinacionales en el extranjero se realizaba con el motivo de buscar nuevos mercados. “La distancia, los costos de comunicación así como las barreras gubernamentales eran la explicación clave para entender la inversión en el extranjero” (p. 69). No obstante, tan pronto como las multinacionales iban asentando su producción en los mercados de países desarrollados, en vías de desarrollo o en aquellos que se encontraban más familiarizados, se iban creando redes de producción en un sitio u operaciones de producción en diferentes lugares en el mismo país o economía a través de sus filiales.

Esto ocasionó el fenómeno del traslado de gran parte de las sedes de producción de las empresas a los países receptores de inversión, a causa del rápido incremento de los costos de producción en las economías de origen de las empresas. Con lo anterior, el motivo principal para la IED de las empresas ya no sería la búsqueda de mercados, sino más bien, la búsqueda de la eficiencia

de la inversión. Bajo la presión de la competencia, las grandes corporaciones aceleraron su traslado a determinados países en vías desarrollo, donde los costos laborales y energéticos eran menores. En este contexto, los objetivos estratégicos de las multinacionales para realizar sus inversiones se ciñeron en considerar a los costos de producción como un elemento determinante.

En un periodo más reciente, es posible hablar de la consolidación de la producción integrada internacionalmente (Integrated International Production IIP) (UNCTAD, 2011, 2013), a través del fenómeno de subcontratación, por medio de la creciente participación de las actividades realizadas en el exterior por socios comerciales ampliamente ligados a las empresas multinacionales. En el contexto de dicha evolución de la producción de las empresas multinacionales, las cadenas globales de valor ya no pueden considerarse en una forma tan simple como una 'tela de araña' con una matriz en el centro, sino más bien, las actuales cadenas de valor son vistas como una intersección de redes en las cuales el poder es dispersado entre las empresas más o menos poderosas económicamente.

En este sentido, la actualidad muestra que las cadenas globales de valor se han complejizado dada la evolución de la subcontratación, así como al fenómeno de la deslocalización de la producción y a la nueva infraestructura tecnológica de la información que permite una mayor y mejor gestión de las redes de la producción integrada internacionalmente. "A través de sus cadenas de valor mundiales, las empresas multinacionales orquestan una compleja red de operaciones y actividades internas y externas (...). Una parte representativa de los activos de las empresas multinacionales están asociados hoy en día a la gestión de grandes cadenas de valor mundiales" (p. 70).

El auge que han tenido las cadenas globales de valor invita a pensar en la existencia de un gran número de motivaciones por las cuales una empresa coloca su IED en una economía. Primeramente, la forma de gobierno de un país puede ser factor determinante en la decisión de una multinacional para colocar su inversión. Asimismo, la forma en que opera la inversión dentro de un país es otro elemento a considerar, pues la misma empresa debe observar si tiene la capacidad y competencia para organizar, coordinar y gestionar sus filiales en un lugar cercano o alejado de la sede. De igual forma, se encuentran las cuestiones referentes a la población, al aumento de los ingresos individuales (PIB per cápita), al crecimiento del PIB, mientras que con respecto a los determinantes de localización se toman en cuenta factores como el tamaño del mercado, la infraestructura, la disponibilidad laboral, las políticas gubernamentales enfocadas a la industria, o bien, determinadas condiciones que faciliten la inversión de las empresas (p. 73).

En este contexto, existe la consideración sobre dónde colocar un segmento específico de la cadena de valor en el extranjero, ya que la gestión de la misma puede complicarse y causar costos sustanciales a la multinacional. En función de lo anterior, tener presente los elementos antes mencionados es relevante para la organización tanto vertical como horizontal de la empresa multinacional en cuestión.

Finalmente, señalan los autores, en un análisis más completo y tomando en cuenta la evolución de las cadenas globales de valor en la actualidad, se pueden ampliar los factores o determinantes potenciales por los cuales una empresa multinacional coloca su inversión en una economía, en aras de conseguir elementos más productivos dentro de sus segmentos de cadenas de valor.

Sin duda alguna, la modernización industrial que se desarrolla a través de la participación de cadenas globales de valor, implica tener en cuenta las condiciones y factores tanto económicos, políticos y hasta sociales que las economías tienen para atraer la inversión de las multinacionales, pues éstas a su vez optarán por aquellos países en donde encuentren condiciones que beneficien sus procesos productivos y abaraten los costos de los mismos. Asimismo, los autores refieren que los países pueden beneficiarse potencialmente con un cambio en las estrategias de desarrollo orientadas a la introducción de cadenas globales de valor dentro de sus economías, así como centrarse sólo en mejorar los factores determinantes básicos para atraer inversión de segmentos específicos de una cadena de valor, en función de sus ventajas comparativas y atendiendo al desarrollo tecnológico de su producción (p. 75).

(1) Offshoring: el término refiere a la subcontratación de procesos de negocios de un país a otro, en donde usualmente se buscan costos más bajos o mano de obra. Esta subcontratación incluye procesos de producción, manufactura, servicios e incluso innovación o investigación y desarrollo. <https://es.wikipedia.org/wiki/Offshoring> ^[4]

Datos cruciales:

En las últimas décadas, no solamente las cantidades de inversión global de las multinacionales han aumentado exponencialmente, sino que las empresas multinacionales son también responsables, hoy en día, del 80% del comercio mundial global a través de procesos de producción más complejos, fragmentados y dispersos geográficamente. (UNCTAD, 2013)

En años recientes (2010-2015), las filiales de las empresas, caracterizadas por un rango funcional limitado y una menor autonomía en la toma de decisiones, se encargan de operaciones especializadas y específicas a gran escala, mientras que las sedes de las multinacionales solamente llevan a cabo actividades de gestión y logística de carácter global, priorizando la búsqueda de menores costos y mayores beneficios para sus procesos productivos (p. 69).

El efecto conjunto del offshoring y del outsourcing, así como de la deslocalización de la producción y el aumento de la infraestructura tecnológica a nivel mundial ha facilitado la gestión en las redes de la producción integrada internacionalmente (PII), consolidando la complejidad de las cadenas globales de valor y causando el abaratamiento de costos de planeación y logística internacional de las empresas multinacionales (Mudambi and Venzin, 2010; UNCTAD, 2010; 2013).

Trabajo de Fuentes:

Dunning, J.H. y Lundan, S. [2008], "Multinational enterprises and the Global Economy", *Edward Elgar Publishing*, Cheltenham.

Mudambi, R. y Venzin, M. [2010], "The strategic nexus of offshoring and outsourcing Decisions", *Journal of Management Studies*, 47(8):1510-1533.

UNCTAD [2010], "World Investment Report 2010: Investing in Low Carbon Economy" UNCTAD, New York.

UNCTAD [2011], "World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development", UNCTAD, New York.

UNCTAD [2013], "World Investment Report 2013: Global Value Chains, Investment and Trade for Development", UNCTAD, New York.

Nexo con el tema que estudiamos:

Para las empresas multinacionales, una economía globalizada representa la búsqueda de nuevas formas de competencia que permitan la máxima obtención de ganancias a través de técnicas y métodos de costos bajos. Es decir, en la actualidad, las empresas multinacionales buscan conseguir la mayor acumulación de riquezas, desarrollando estrategias como la interconexión de procesos productivos, por medio de cadenas globales de valor, que abaratan los costos de producción de mercancías. A través de la segmentación que representa una cadena global de valor, ciertas circunstancias de un país pueden significar menores costos en determinado segmento de una cadena, y a su vez, el abaratamiento del proceso productivo completo en la producción de una multinacional.

Así, las condiciones políticas, económicas y sociales de un país representan oportunidades de inversión para las empresas, pues dichas condiciones les permiten obtener una inversión eficiente y una producción a gran escala. Lo anterior entendido siempre, en una visión donde las empresas acaparan la mayor cantidad de recursos para originar una gran consecución de ganancias.

Source URL (modified on 18 Noviembre 2015 - 8:29pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/672>

Links

[1] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/12>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/15>

[3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>

[4] <https://es.wikipedia.org/wiki/Offshoring>