

Capítulo 2. Marco Teórico

Sumario 2.1 Teorías a nivel macroeconómico. 2.2 Teorías a nivel macroeconómico. 2.3 Paradigma Ecléctico de Dunning

La producción internacional es el conjunto de actividades destinadas a agregar valor, poseídas o controladas, y organizadas por una empresa fuera de sus límites nacionales. La Inversión Extranjera Directa (IED) es el medio principal a través del cual las empresas extienden sus operaciones hacia localizaciones fuera de su frontera nacional (Remolins, 2000).

En sus inicios, la división internacional de la producción envolvía la producción de bienes primarios en países sub-desarrollados, posteriormente eran enviados a los países industrializados para ser procesados y luego eran reenviados a los países productores de los bienes primarios. En la década de los sesenta una nueva forma de compartir la producción comenzó a ganar terreno; está envolvía la especialización en la producción de productos intensivos en mano de obra en los países sub-desarrollados, junto con la integración vertical internacional de las industrias manufactureras.

Al estudiar el comportamiento de una industria como lo es la IME, primero es importante analizar las teorías económicas que incentivaron el desarrollo de estas actividades productivas.

Las teorías sobre la división internacional de la producción se clasifican en teorías a nivel macro y teorías a nivel micro. Las primeras explican la producción internacional

en términos de las ventajas comparativas de los países, las segundas se basan en los intereses de las empresas (Cantwell, 1991).

2.1 Teorías a nivel Macroeconómico

Esencialmente estas teorías se basan en explicar la dispersión internacional del capital y de los recursos productivos, en términos de las dotaciones de los países envueltos en el comercio internacional. Esencialmente podemos hablar de dos teorías a nivel macro, las teorías del comercio internacional de IED, y las teorías radicales de la producción internacional.

2.1.1 Teorías del comercio internacional

Para poder predecir los flujos de inversión internacional, los economistas recurren a las teorías de comercio internacional, las cuales se basan en las ventajas comparativas que aumentan conforme existan diferencia en precios relativos entre los países.

La teoría original de las ventajas comparativas se debe al economista inglés David Ricardo. Éste argumentaba que los patrones de intercambio se explican por las diferencias en dotaciones de recursos que existen entre los países envueltos en el intercambio (Krugman, 2002).

El modelo de Heckscher-Ohlin nos muestra que las ventajas comparativas están influenciadas por la interacción entre los recursos de las naciones y la tecnología de producción. La teoría se enfatiza en las diferencias existentes entre las proporciones de

recursos disponibles en cada país y las proporciones que son utilizadas para producir diferentes bienes, ésta es llamada la teoría de proporción de factores (Ibíd.). De esta manera, los países que poseen abundancia en cierto factor de producción, tenderán a producir bienes que sean intensivos en dicho factor e importaran bienes que dependen de factores en los que son escasos. Este modelo, explica el desarrollo de industrias como la maquiladora (intensiva en mano de obra no calificada) en países subdesarrollados, donde la mano de obra no calificada es abundante y el capital es escaso.

Por medio de la teoría de proporción de factores, se puede explicar el flujo de capital entre los países, ya que los factores se moverán cada vez que el producto marginal del factor en un país exceda el producto marginal en otro país por más del costo de movimiento. Así, la localización de operaciones específicas será determinada por los tenedores de las ventajas comparativas tomando en cuenta los costos de transportación y las políticas gubernamentales (Helleiner, 1988).

Por otra parte, tenemos el modelo del ciclo del producto. Este modelo fue introducido por Vernon al principio de la década de los sesenta y se basaba más en las teorías microeconómicas, específicamente, en la teoría internacional del trabajo (Cantwell, 1991).

Actualmente es utilizada para propósitos de investigaciones en torno a la inversión extranjera directa. Primero, hay que tomar en cuenta que las empresas tienen incentivos para innovar con el propósito de buscar la reducción en los costos de producción, especialmente, en los costos de la mano de obra.

El modelo establece que en la primera etapa del ciclo del producto, la producción se quedará en un país con alto nivel de mano de obra, debido a la incertidumbre propia de la producción y por la existencia de una baja elasticidad precio del producto. Conforme el producto madura, la tecnología se vuelve más difícil de proteger y la elasticidad precio del producto aumenta, por lo que la empresa comienza una etapa de búsqueda por lugares donde los costos de producción sean menores; de esta forma, la empresa pasa, de tener una orientación hacia adentro, a una orientación de inversión al extranjero. Así es como la teoría del ciclo del producto es utilizada como teoría de comercio internacional, ya que la localización de cierta industria dependerá de costo relativo de los factores de producción en diferentes etapas del ciclo.

Dado los modelos anteriores, podemos inferir que los modelos de comercio internacional asumen que las fuerzas del mercado aseguran una asignación eficiente de los recursos internacionales. Y es así que los países menos desarrollados poseen ventajas comparativas en mano de obra no calificada y en ciertos recursos, por lo que atraen la inversión de países desarrollados a través de industrias como las maquiladoras en el caso de México.

La inversión extranjera directa promueve el intercambio en los países menos desarrollados incentivando a la producción y a las exportaciones, así como atraen mejor tecnología, sin incurrir en los costos de generarla (Ray, 1989).

2.1.2 Teorías Radicales

Por otra parte, dentro de las teorías a nivel macro encontramos las teorías radicales las cuales se basan en las teorías de la economía marxista.

La primera teoría que trata de explicar el comercio internacional y la división internacional de la producción es la teoría de la dependencia. Esta teoría surge a finales de la década de los sesenta, impulsada por el economista argentino Raúl Prebisch. Al igual que los modelos analizados anteriormente, se basa en las ventajas comparativas de los países, sin embargo, argumenta que éstas, se vuelven fuerzas contra el desarrollo de los países del Tercer Mundo.

La justificación a este argumento es que el sistema de producción de estos países es dependiente de los países desarrollados, es decir, se subordinan a los intereses de los países desarrollados, quienes a la vez establecen límites estructurales en el desarrollo de los países pobres; ya que es dentro del mismo proceso donde se genera el desarrollo económico y el sub-desarrollo estructural (Dicken, 1992). Esta teoría se enfoca al comercio internacional y las relaciones políticas y aplica a todas las operaciones industriales.

No obstante los argumentos en contra del comercio y la IED, éstos son incentivados por varios factores como el crear salidas hacia los excedentes creados en los monopolios capitalistas, la necesidad de generar nuevos mercados y la búsqueda por menores costos de producción por parte las empresas para tratar de mantener la competitividad internacional. También existe el interés por parte de los gobiernos en los países en desarrollo, ya que buscan mantener estabilidad macroeconómica a través de la creación

de empleos y generando dinamismo en la economía para desviar, por este medio, la atención sobre conflictos internos.

A pesar de estos factores que incentivan el comercio y la instalación de industrias de transformación como el caso de la industria maquiladora de exportación, los defensores de la escuela de la dependencia siguen concibiendo efectos adversos en los países menos desarrollados como la especialización en productos primarios que poseen mercados inestables, la dependencia en productos y tecnologías extranjeras, adquiridas bajo términos de intercambio desfavorables, y la creación de crisis en la balanza de pagos.

Sin duda alguna, la escuela de la dependencia ha sido altamente crítica, aun así, ha logrado incentivar la creación de nuevas teorías e hipótesis respecto a la producción internacional a través de la división internacional del trabajo. Esta nueva escuela sobre la división del trabajo discute que la existencia de acumulación de capital, el aumento de los salarios y el aumento de la fuerza del trabajo organizado en los países desarrollados han estimulado la salida de capital del norte (países ricos) al sur (países pobres). Sin embargo, esta movilidad de capitales no genera convergencia entre los países, manteniéndose la inequidad estructural entre éstos (Meier, 1989).

Dentro de las teorías radicales tenemos la escuela de la internacionalización del capital. Esta escuela nos habla de la importancia de la “nueva división internacional del trabajo” entre países desarrollados y sub-desarrollados. Consiste en la distinción entre tres circuitos de capital: del dinero, del producto y el del capital productivo (Dicken, 1992). La teoría establece que estos circuitos han tendido diferentes patrones de

internacionalización, por lo que de acuerdo a la teoría, la creación de industrias como la maquila, han sido un fenómeno mismo del proceso amplio de internacionalización del capital, sin importar sea capital productivo o financiero. No obstante, la internacionalización del capital tiende a crear la descentralización de la producción, y la centralización de los recursos (Jenkins, 1987).

2.2 Teorías a nivel Microeconómico

Estos modelos se basan en la teoría del productor, es decir, en el por qué las empresas invierten, y el por qué deciden producir en lugares más allá de sus fronteras de origen.

El principal expositor de esta teoría es Stephen Hymer (1993), quien inicia su análisis sobre la IED bajo la suposición de que las empresas multinacionales enfrentan otro tipo de costos diferentes a los de las empresas locales; como son los costos de ajuste a las instituciones, a las condiciones de los mercados locales, a la nueva cultura, en especial a las barreras del idioma, y a mayores costos de transportación. Bajo un mercado de competencia perfecta, tanto las empresas locales, como las empresas internacionales poseerían el mismo acceso a capitales y la misma información, por lo cual no se generaría la inversión extranjera directa (Hymer, 1993). Es por ello, que las empresas multinacionales deben de tener ciertas ventajas en comparación con las empresas locales. Estas ventajas las componen: economías de escala, capacidad de investigación y desarrollo, ventajas financieras y monetarias, y el acceso a subsidios (la exención de ciertos impuestos) o privilegios. Todas estas ventajas, de acuerdo a Hymer, justifican y posibilitan el trasladar empresas a diferentes regiones en el mundo y ser exitosas.

A partir de los estudios realizados por Hymer, surgieron dos escuelas que analizan desde una perspectiva micro el papel de industrias como la maquiladora. Por una parte tenemos la escuela de “alcance global” y por otra parte la escuela de la “internalización”.

2.2.1 Escuela del “alcance global”

Llamada también organización industrial o del poder de mercado, se basa en establecer restricciones a la competencia, creando arreglos cooperativos oligopolios entre las fronteras. Esta escuela surge con el análisis de Barnett y Müller (1974). Como se mencionó anteriormente, esta teoría tiene su base en el análisis de Hymer; establece que las ventajas que poseen las empresas transnacionales las hacen ser un arma de doble filo para la sociedad, ya que por una parte son eficientes y bien administradas, lo que contribuye a mejorar el bienestar, sin embargo, por otra poseen poder de mercado, el cual se puede inclusive llegar a convertir en poder político.

El modelo establece que las empresas comienzan en el mercado local y conforma van aumentando su poder en el mercado doméstico, llega un punto donde ya es difícil aumentar las ganancias domésticas, lo que lleva a las empresas comenzar un proceso de migración hacia mercados internacionales a través de la inversión extranjera buscando mantener la competitividad internacional (Cantwell, 1991). Este proceso no es una respuesta eficiente a la competencia, y las empresas transnacionales explotan sus menores costos de producción y posición en el mercado, consiguiendo evadir regulaciones y ejercer concesiones de los gobiernos.

2.2.2 Teoría de la internalización

Este modelo concibe a la IED como una respuesta económica y racional a las imperfecciones del mercado. Esta escuela argumenta que la internalización es un medio de superar las imperfecciones del mercado como los costos de transacción asociados con las operaciones internacionales; el riesgo e incertidumbre en los mercados foráneos; o las distorsiones en los mercados creadas por los gobiernos. Las empresas tendrán muchos incentivos para internalizar dichas imperfecciones y así poder utilizar los bienes públicos, evitar el riesgo o para explotar las ventajas creadas por los gobiernos. La teoría enfatiza la contribución positiva de la IED en los países menos desarrollados creando cierto grado de eficiencia (Dunning, 1993b).

Finalmente, en los últimos años se han visto intentos de concentrar todas estas teorías para tratar de explicar la producción internacional; sin duda la más representativa es la de John Dunning y su “Paradigma Ecléctico” (Ibíd.).

2.3 Paradigma Ecléctico de Dunning

Considerada más como una organización general de los diferentes enfoques con los que se ha tratado de explicar la producción internacional, que como una teoría, el paradigma ecléctico integra a un marco colectivo de lo que Dunning considera fueron las contribuciones más relevantes para tratar de entender a las empresas multinacionales, ya sean las teorías de la economía industrial de Hymer, ó la teorías del comercio internacional de Hecksher-Ohlin o las teorías de los mercados imperfectos de Barnett y Müller.

Su idea principal es que para que una empresa intervenga en la producción internacional debe poseer ventajas sobre sus competidores, de manera que le resulte conveniente realizar ella misma las actividades de valor agregado en lugar de vender a otras empresas el derecho de hacerlo. Además, le debe resultar rentable localizar parte de la producción fuera de las fronteras nacionales, en lugar de producir totalmente desde su país de origen. Para que se genere valor agregado, es necesario que se cumplan tres condiciones:

- i) Que la empresa posea una *ventaja de propiedad* neta sobre otras empresas de otras nacionalidades en un mercado específico.
- ii) Cumplida la condición primera, debe ser más ventajoso para la empresa utilizar estas ventajas para explotarlas ella misma, en vez de venderlas a otras. Es decir, deben existir *ventajas de internalización*.
- iii) Cumplidas las condiciones uno y dos, deber ser de interés global para la empresa utilizar estas ventajas en conjunto con algún otro factor localizado fuera de sus fronteras nacionales; de otra manera, los mercados extranjeros serían provistos por exportaciones y los mercados locales por producción local. Es decir, deben existir *ventajas de localización* (Remolins, 2000).

2.3.1 *Ventajas de propiedad*

Son aquellos activos tangibles e intangibles que posee una empresa, y son propias a cada una. En ocasiones tienen características de bien público (costo marginal cero o mínimo). Estas se clasifican en cuatro tipos:

- 1) ventajas que posea una empresa sobre otra, localizadas ambas en el mismo lugar. Ejemplo son las barreras a la entrada, acceso a materias primas que no están disponibles para los demás competidores, poseer economías de escala, y la posesión de patentes y marcas registradas.
- 2) Ventajas que posee una filial de una empresa nacional sobre las demás empresas en la misma localización. Ejemplos son el conocimiento de los mercados, un costo marginal cero o bajo, menores costos de instalación, etc.
- 3) Las ventajas que adquiere la empresa en respuesta a la multinacionalización, ya que adquiere experiencia, mayor conocimiento del entorno económico, lo que le permite aprovechar todas las ventajas de su localización.

2.3.2 Ventajas de Localización

Son aquellas que se obtienen por la elección de localización. Estas se ven afectadas por la disponibilidad y el costo real de los recursos; por los costos y beneficios no transferibles e inevitables, como los son los impuestos, los subsidios, los requerimientos del mercado local de trabajo, etc.; y finalmente por los costos de transporte del bien final del país de producción al país de consumo.

2.3.3 Ventajas de Internalización

Son las ventajas que la empresa adquiere por internalizar los mercados y así obtener las ventajas de propiedad. Ejemplos de estas ventajas son: las fallas de mercados, la sub-utilización de recursos, la protección contra las distorsiones generadas por la intervención pública en la asignación de recursos y la captura de las ganancias derivadas del gobierno común.