

Concentración comercial: breve análisis del caso mexicano

Trade concentration: brief analysis of the Mexican case

Aldo Vigueras García

Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán - UNAM

aviguerasg@comunidad.unam.mx

Resumen

Algunos países presentan una alta concentración comercial con uno o un pequeño grupo de socios. Este fenómeno se considera una consecuencia del sistema económico mundial, donde las industrias de los diferentes países se especializan como proveedores o productores de bienes para satisfacer las demandas de las economías más grandes. Así, los grandes corporativos transnacionales están influyendo en las decisiones de las empresas locales porque, al formar parte de sus cadenas globales de valor y ser receptoras de sus inversiones, les definen previamente el origen de sus importaciones y el destino de sus exportaciones. Esto explica, al menos, la elevada concentración comercial que presenta México, dado que el grueso de su comercio exterior lo realizan las empresas transnacionales.

Summary

Some countries have a high trade concentration with one or a small group of partners. This phenomenon is considered to be a consequence of the world economic system, where the industries of the different countries specialize as suppliers or producers of goods to satisfy the demands of the largest economies. Thus, large transnational corporations are influencing the decisions of local companies because, by being part of their global value chains and being recipients of their investments, they previously define the origin of their imports and the destination of their exports. This explains, at least, the high trade concentration that Mexico presents, given that the bulk of its foreign trade is carried out by transnational companies.

Palabras clave: concentración comercial, cadenas globales de valor, inversión extranjera directa

Keywords: trade concentration, global value chains, foreign direct investment

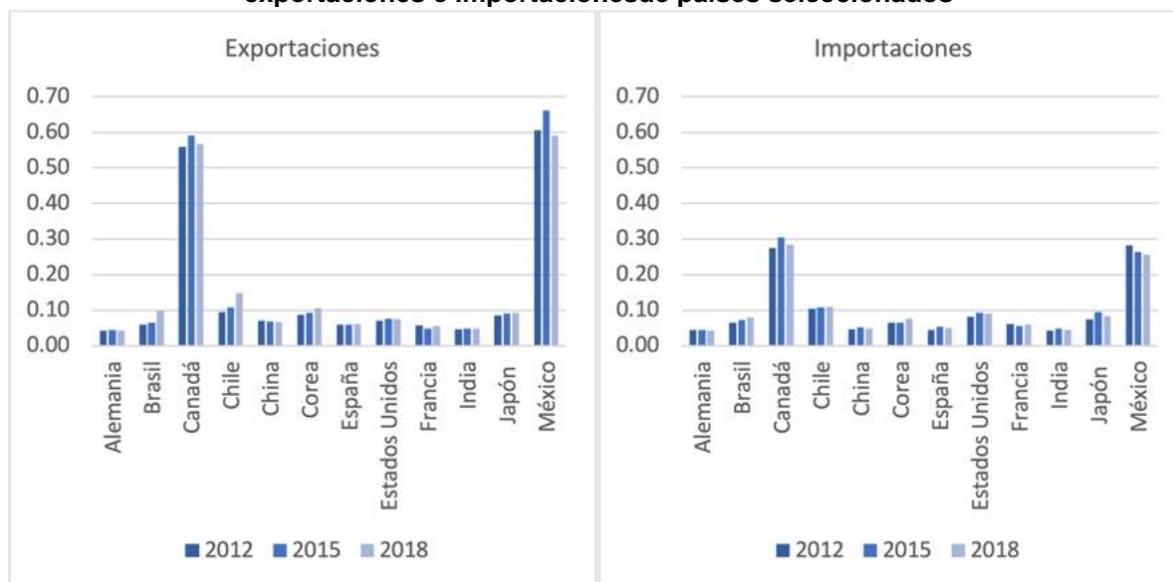
Introducción

El Índice Herfindahl-Hirschman (IHH) es un indicador que permite medir el grado de concentración o diversificación de las exportaciones (o importaciones) de una economía (United Nations, 2019). El IHH se determina con la suma de los cuadrados de la participación de cada socio en las exportaciones de un país dividido entre las exportaciones totales del mismo:

$$IHH = \sum_{i=1}^n \left(\frac{X_i}{X} \right)^2$$

Donde: n es el número de socios comerciales que recibieron las exportaciones de un país, X_i es el valor de las exportaciones al socio i y X es el valor total de las exportaciones del país. Cuanto más bajo sea el IHH significa que habrá diversificación con los socios comerciales, en consecuencia, si el índice es alto significa que habrá concentración. Si solo hubiera un socio comercial, el IHH sería igual a 1.

Figura 1. Índice Herfindahl-Hirschman 2012, 2015 y 2018 para exportaciones e importaciones de países seleccionados



Fuente: Elaboración propia con datos de United Nations (2013, 2016 y 2019).

En la figura 1 se muestran los resultados del IHH aplicado a las exportaciones e importaciones de México y de una muestra de países, tanto desarrollados como en desarrollo, durante los años 2012, 2015 y 2018. Resalta el alto grado de concentración que presentan las exportaciones mexicanas y canadienses, mientras que, por otro

lado, las importaciones de estas dos economías reflejan un grado más moderado de concentración. En lo que respecta al resto de los países seleccionados, se puede decir que sus relaciones comerciales internacionales están técnicamente diversificadas, dado que presentan un IHH bajo en ambas dimensiones.

De aquí surge un cuestionamiento: ¿cuáles son los argumentos que explican el fenómeno de la concentración comercial? Adicionalmente, se estima que los corporativos que dirigen las cadenas globales de valor (CGV) y que realizan inversión extranjera directa (IED) son un factor determinante de la alta concentración del comercio exterior en los países donde tienen presencia; ¿cómo es que ocurre esto? El presente trabajo, busca dar respuesta a estos cuestionamientos desde la perspectiva teórica. Solo como ejemplo, al final del trabajo (en las conclusiones) se vinculan los argumentos teóricos con el caso específico de México, por ser el país que presenta la más elevada concentración comercial.

1. Dependencia y concentración del comercio internacional

En general, los planteamientos de las teorías clásicas del comercio internacional parten de las diferencias de producción o datación de factores entre los países, en un marco de competencia perfecta, y sostienen que los países tienden a exportar aquellos bienes que pueden producir más eficientemente, mientras que deben importar aquellos cuya producción les resulte más complicada (González, 2011). “Atendiendo al concepto de división del trabajo y especialización formulado por Adam Smith y al modelo de comercio internacional de Heckscher-Ohlin-Samuelson, los países deben especializarse en la producción de los bienes para los que cuentan con una ventaja comparativa” (Sannassee, Seetanah y Lamport, 2014). Así, la especialización productiva ha generado concentración comercial e interdependencia económica entre los países.

“El concepto de interdependencia económica fue originalmente acuñado por Hirshman (1945) para explicar las relaciones de dependencia que se establecen entre los países a partir de su comercio internacional” (Barajas-Escamilla *et al*, 2014). En este sentido, propuso la elaboración de un índice de concentración, con el fin de identificar el peso

de cada país en el comercio internacional y, con ello, observar su nivel de poder alcanzado (Barajas-Escamilla *et al*, 2014). Hirschman (1945), citado también por Kuntz (2007), estima que el comercio internacional, aunque es en general beneficioso para todos los participantes, genera relaciones de dependencia que se distribuyen de manera desigual entre los socios del intercambio. Incluso considera que “la dependencia es mayor en el caso de los países pobres y se traduce en una mayor vulnerabilidad si el comercio se encuentra concentrado en un socio dominante” (Kuntz, 2007). Así, el país dependiente tendrá una estructura exportadora rígida y creará hábitos de importación y subordinación tecnológica que lo atarán con su socio o socios dominantes (Kuntz, 2007).

“La concentración en el comercio internacional se refiere entonces a la distribución estructural de las exportaciones o importaciones de un país a través de distintas clases de productos o mercados geográficos” (Dixon, 1985). Desde la perspectiva de los teóricos de la dependencia, los patrones altamente concentrados de comercio exterior que se encuentran en gran parte de los países en desarrollo se perciben como un síntoma más de la interdependencia económica mundial (Dixon, 1985). “Alternativamente, algunos modos de pensamiento más tradicionales captan estos altos niveles de concentración como un mero reflejo de la especialización aguda que se espera de una economía premodernizada o preindustrializada” (Dixon, 1985).

Dixon (1985) afirma que si hay un principio que motiva la teoría del sistema mundial, es que las estructuras y procesos sociales dentro de las naciones son inseparables de las estructuras y procesos del sistema global prevaleciente. “En la actualidad, este sistema global, también llamado por Wallerstein (1979) como economía mundial capitalista, se caracteriza por una división jerárquica del trabajo para la producción y el intercambio de bienes, organizado estructuralmente en: núcleo, periferia y semi-periferia” (Dixon, 1985).

Dixon (1985: 172) define esta estructura global como sigue:

Las sociedades centrales se distinguen políticamente por un fuerte aparato estatal y una relativa libertad de control externo, y económicamente por su dependencia de la última tecnología y el uso de mano de obra calificada para la producción de bienes diversificados y altamente

procesados. La periferia, entonces, es justo lo que el núcleo no es: políticamente débil y económicamente demasiado especializado en productos primarios con mano de obra baja, no calificada y tecnología anticuada. La semi-periferia es una posición intermedia que comparte algunas características tanto del núcleo como de la periferia.

“Derivado de esta división mundial del trabajo, se piensa que las transacciones económicas entre el núcleo y la periferia (y la semi-periferia) son desiguales, de manera que refuerzan y perpetúan la posición ventajosa del núcleo a expensas de la periferia” (Dixon, 1985). Así, las economías periféricas deben esperar altos niveles de concentración de sus exportaciones, dada la especialización productiva asociada con su papel sistémico como proveedores de insumos (Dixon, 1985). Además, “la concentración de los mercados de exportación perpetúa el papel subordinado de la periferia, al restringir su libertad para tomar ciertas decisiones económicas sobre la base de las condiciones prevalecientes en el mercado” (Dixon, 1985). Según esta misma lógica, el papel intermedio de la semi-periferia se extendería a una relativamente mayor autonomía y diversificación económica, y una relativamente menor concentración de sus exportaciones (Dixon, 1985). Por estas razones, “se considera a la concentración en el comercio de exportación como un indicador de la posición estructural de una economía dentro del sistema mundial” (Dixon, 1985).

Hollist (1981), citado por Dixon (1985), afirma que el núcleo y la periferia son estados estructurales que emergen y resurgen continuamente a lo largo de eras históricas largas, abarcando y volviendo a compaginar, integrando y desintegrando, definiendo y redefiniendo los roles y posiciones de los diversos actores del sistema mundial. Por lo tanto, aunque las características estructurales básicas de la economía mundial capitalista permanecen constantes durante largos periodos de tiempo, esto no debería ocultar el hecho de que, dentro de las áreas central, semi-periférica y periférica, probablemente haya una considerable redistribución de las posiciones individuales relativas en el corto plazo (Dixon, 1985).

“Si bien la estructura del sistema mundial no puede observarse directamente, el estado estructural de cada país puede inferirse con la concentración de su comercio de exportación” (Dixon, 1985). En este sentido, la concentración del comercio es una medida del estado estructural más finamente calibrada de lo que generalmente implica

las categorías conceptuales de núcleo y periferia (Dixon, 1985). En conclusión, mediante el desempeño del comercio es posible lograr una descripción más precisa de la distribución global y de los estados estructurales de las economías que participan en el sistema mundial (Dixon, 1985).

En lo que respecta al comercio entre países y de acuerdo con el “modelo de gravedad del comercio internacional” (el cual es una analogía a la ley de la gravedad de Newton), existe una fuerte relación empírica entre el tamaño económico de un país y el volumen de sus importaciones y exportaciones, de tal manera que, asumiendo que todo lo demás permanece constante, “el valor del comercio entre dos países es proporcional al PIB de los dos e inversamente proporcional a la distancia entre ambos” (Krugman, Obstfeld y Melitz, 2012).

Una de las aplicaciones del modelo de gravedad es detectar anomalías en las relaciones comerciales, debido a que su fórmula permite realizar estimaciones bastante buenas al comparar su resultado con los datos de la realidad (Krugman *et al*, 2012). De hecho, cuando el comercio entre los países es mucho mayor o bien mucho menor de lo que predice el modelo, se estaría detectando una anomalía a la que habrá que buscarle una explicación (Krugman *et al*, 2012). En cualquier caso, es necesario revisar las variables del modelo, ya que en la actualidad no solo el tamaño de las economías permite determinar el volumen de comercio entre dos países, mucho tiene que ver la división internacional del trabajo (Krugman *et al*, 2012). De igual forma, se debe analizar la variable distancia, ya que los avances tecnológicos y los modernos medios de transporte han debilitado, de alguna manera, los efectos negativos de este factor en el volumen de comercio entre los dos países (Krugman *et al*, 2012).

La nueva teoría del comercio, desarrollada por Krugman (1980) y Helpman y Krugman (1985), “describe el efecto del mercado interno en la economía, donde los países que se especialicen y exporten aquellos productos en los que tienen una gran demanda interna podrán reducir sus costos de producción formando economías de escala” (Vogiatzoglou, 2006). Adicionalmente, y con apoyo de la integración económica, la industria tenderá a ubicarse cerca del país donde se encuentre el núcleo en forma de aglomeraciones, lo que desencadenará un mayor comercio entre industrias

(competencia imperfecta) y una especialización productiva entre el núcleo y la periferia (Vogiatzoglou, 2006).

Con respecto a este fenómeno, Krugman (1997: 70) señala:

Las aglomeraciones surgen de la interacción entre los rendimientos crecientes a nivel de las plantas de producción individuales, los costos de transporte y la movilidad de los factores. A causa de los rendimientos crecientes, es preferible concentrar la producción de cada producto en pocas ubicaciones. A causa de los costos de transporte, las mejores localizaciones son aquellas que tienen un buen acceso a los mercados (vinculación hacia adelante) y los proveedores (vinculación hacia atrás). Pero el acceso a los mercados y a los proveedores estará en esos puntos en los que se han concentrado las fábricas, y que, en consecuencia, han atraído a sus alrededores a los factores de producción móviles.

De esta forma, la concentración de la actividad económica causa procesos circulares de aglomeración: “las actividades se agrupan donde los mercados son grandes y los mercados se vuelven grandes donde las actividades se agrupan” (Krugman, 1997). La movilidad de factores favorece la creación de estas aglomeraciones, formando regiones centrales que crecen a costa de las regiones periféricas (Krugman, 1997). Así, cuanto más grande sea el potencial de las economías de escala y más bajos sean los costos de transporte, mayor será la tendencia hacia la aglomeración de la producción (Krugman, 1997). Las economías de escala son entonces la fuente principal de concentración y, de acuerdo con Krugman (1991) citado por Helmsing (2002), este fenómeno se da particularmente a nivel interregional a través de grandes unidades económicas.

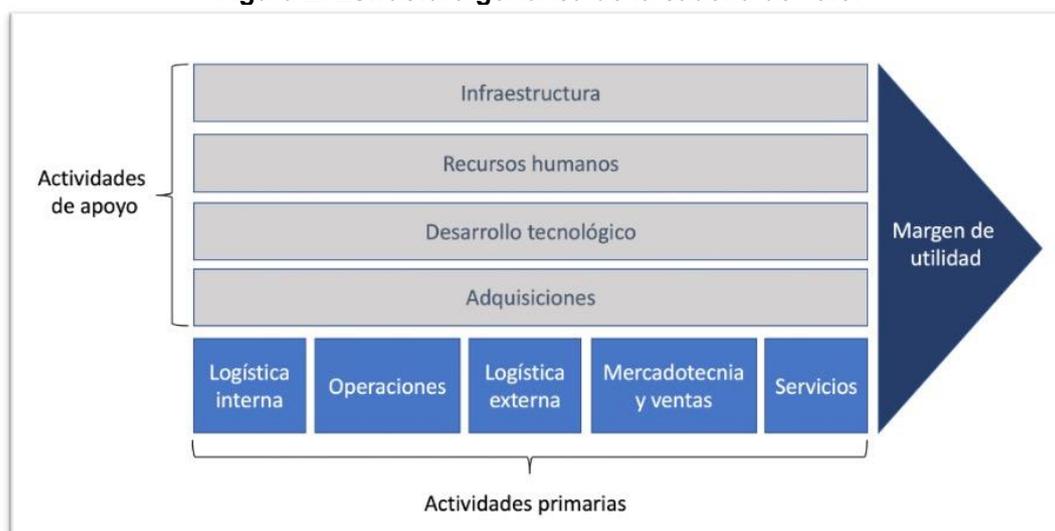
2. Las cadenas globales de valor

El concepto de encadenamientos fue utilizado por lo menos desde la década de 1950, cuando Hirschman destacó su importancia en el análisis económico por sus efectos hacia atrás y hacia adelante (Dussel, 2018). “Hopkins y Wallerstein afirman que la columna vertebral del sistema-mundial está formada -y siempre lo ha estado- por encadenamientos mercantiles globales” (Parnreiter, 2018). Hopkins y Wallerstein (1986), citados por Parnreiter (2018), se refieren a estos encadenamientos como “una

red de procesos de trabajo y de producción, cuyo resultado final es un producto terminado". Por su parte, "Gereffi, Korzeniewicz & Korzeniewicz (1994) hablan de cadenas de mercancía y las definen como el conjunto de redes interorganizacionales concentradas alrededor de una mercancía o producto, enlazando hogares, empresas y países dentro de la economía mundial" (Parrreiter, 2018). Dussel (2018) señala que Gereffi y Korzeniewicz, entre muchos otros autores, han contribuido a robustecer el concepto de encadenamientos mercantiles globales hasta llegar a su actual versión de cadenas globales de valor (CGV).

Una de las primeras aportaciones, que por cierto es una de las más populares, fue la que desarrolló Porter (1987; 2015), quien definió una cadena de valor como una herramienta que divide el conjunto de actividades que realiza una empresa con la finalidad de identificar la ventaja competitiva dentro de su industria y, en su caso, encontrar los medios para crearla o mantenerla (Porter, 2015: 88-134). De esta forma, clasifica las actividades de la cadena de valor en dos grandes grupos: primarias y de apoyo (Porter, 2015: 93); las que, en todos los casos, tienen la función de crear valor y mejorar el margen de utilidad de una empresa (figura 2).

Figura 2. Estructura genérica de la cadena de valor



Fuente: Elaboración propia con base en Porter (2015: 92).

Dentro de las actividades primarias, que son las necesarias para competir en un sector industrial, existen cinco categorías genéricas (Porter, 2015 :95):

- 1) Logística de entrada. Se refiere a las actividades relacionadas con la recepción, el almacenamiento y la distribución de los insumos para elaborar un producto.
- 2) Operaciones. Son las labores mediante las cuales se transforman los insumos en el producto final.
- 3) Logística de salida. Se enfoca a todas las tareas encaminadas a distribuir el producto terminado a los clientes.
- 4) Mercadotecnia y ventas. Son las acciones mediante las cuales se busca convencer al cliente para que adquiera el producto.
- 5) Servicios. Son todas las actividades que asisten al cliente para mejorar o conservar el valor del producto.

Las actividades de apoyo, por su parte, están agrupadas en cuatro categorías y que son las que, técnicamente, respaldan a las primarias (Porter, 2015: 98-103):

- 1) Adquisiciones. Son las funciones encargadas de conseguir todos los insumos que se emplearán a lo largo de la cadena de valor, que van desde obtener las materias primas y componentes, hasta la compra de maquinaria y equipo, edificios y otros activos fijos.
- 2) Desarrollo tecnológico. Acciones tendientes a mejorar el producto o los procesos de cualquier segmento de la cadena por medio del uso de los conocimientos científicos más avanzados.
- 3) Recursos humanos. Son las actividades encargadas del reclutamiento, contratación, capacitación, desarrollo y compensación de todo el personal.
- 4) Infraestructura. Consta de varias tareas, entre ellas, las relacionadas con la administración general, la contabilidad, las finanzas, los aspectos legales, los asuntos gubernamentales, entre otras funciones para la gestión integral de la empresa.

Gereffi & Fernández-Stark (2011: 4), desde una perspectiva similar a la de Porter (2015), pero reconociendo el proceso de globalización económica y comercial, comentan que:

Las cadenas de valor son una gama completa de actividades que realizan las empresas y los trabajadores para llevar un producto o servicio desde su concepción hasta su uso final y más

allá. Las cadenas de valor incluyen actividades como el diseño, la producción, la comercialización, la distribución y el apoyo al consumidor final, funciones que pueden realizarse por una sola empresa o dividirse entre varias firmas. En el contexto de la globalización, las actividades que constituyen una cadena de valor generalmente se han llevado a cabo en redes entre empresas a escala global.

Parnreiter (2018) aclara que, “en todos los casos, el adjetivo global no necesariamente implica que las redes o las cadenas abarquen al mundo entero; más bien indica que son geográficamente extensas y funcionalmente integradas”. Así, diversos bienes de uso común se producen a través de cadenas de valor dispersas a nivel mundial o regional.

De cualquier manera, la segmentación internacional de la producción se ha vuelto verdaderamente global “debido al progreso tecnológico y la reducción de los costos de transporte y telecomunicaciones” (Cattaneo, Gereffi, Miroudot & Taglioni, 2013). “Coe & Hess (2007) señalan que la literatura reciente también hace referencia al concepto de redes de producción global, en lugar de cadenas, para resaltar la complejidad de las interacciones entre los productores globales” (Cattaneo *et al*, 2013). Por ejemplo, Dicken (2011), citado por Parnreiter (2018), “define a las redes globales de producción como la interconexión de funciones y operaciones mediante las cuales se producen y distribuyen bienes y servicios a escala mundial”.

Dussel (2018: 7) menciona que:

En la actualidad, el concepto de CGV se ha convertido en un punto de referencia fundamental para cualquier análisis socioeconómico que se vincula en forma estrecha con el proceso de globalización. Su importancia no sólo se refleja en su uso en las ciencias sociales por parte de sociólogos, economistas y politólogos, sino también por el que hacen de él empresarios y organismos empresariales ... ; el sector público y los tomadores de decisiones.

Por su parte, Basave y Carrillo (2017) comentan que los principales protagonistas de la globalización son las empresas, quienes participan en una estructura de producción fragmentada a escala internacional. Estos autores destacan que han sido precisamente estos dos fenómenos, la globalización y la fragmentación industrial, los que abrieron nuevos espacios para la participación directa de empresas de diversos

tamaños en cadenas productivas dispersas por el mundo entero, ya sea que estén instaladas tanto en economías desarrolladas como en desarrollo.

Gereffi (1994: 96-97) sugiere tres dimensiones analíticas para estudiar las CGV:

- La estructura insumo-producto. Que se refiere al conjunto de productos y servicios unidos en una secuencia de actividades económicas de valor agregado.
- La territorialidad. Que se enfoca a la dispersión espacial o concentración de redes de producción y distribución, compuestas por empresas de diferentes tamaños y tipos.
- La gobernanza. Entendida como las relaciones de autoridad y de poder que determinan cómo se asignan y fluyen los recursos financieros, materiales y humanos dentro de una cadena.

Un aspecto relevante de las CGV es la posibilidad de que las empresas que las conforman puedan importar insumos y productos intermedios de alta calidad a precios competitivos, lo que frecuentemente implica adquirirlos en varios países (Rosales y Herreros, 2014). The Global Agenda Council on the Global Trade System (2012: 35) señala que: “como parte de las cadenas de producción mundiales, los productos en diferentes etapas de valor agregado pueden importarse y reexportarse varias veces, aumentando el tamaño de las exportaciones e importaciones reportadas”. De esta manera, se hace necesario que las empresas tengan un control del valor agregado nacional, así como de los insumos globales que incorporan a sus procesos de producción.

Cattaneo *et al* (2013: 2) señalan que en un contexto altamente flexible y dinámico:

... la ubicación geográfica es otra variable importante para que una empresa pueda maximizar sus beneficios. Los elementos clave para ubicar la producción en distintos lugares son las ventajas que un país pueda ofrecer con relación al costo de los factores de entrada, el impulso a la competitividad, las condiciones sociales y ambientales, así como la proximidad geográfica y cultural al consumidor final.

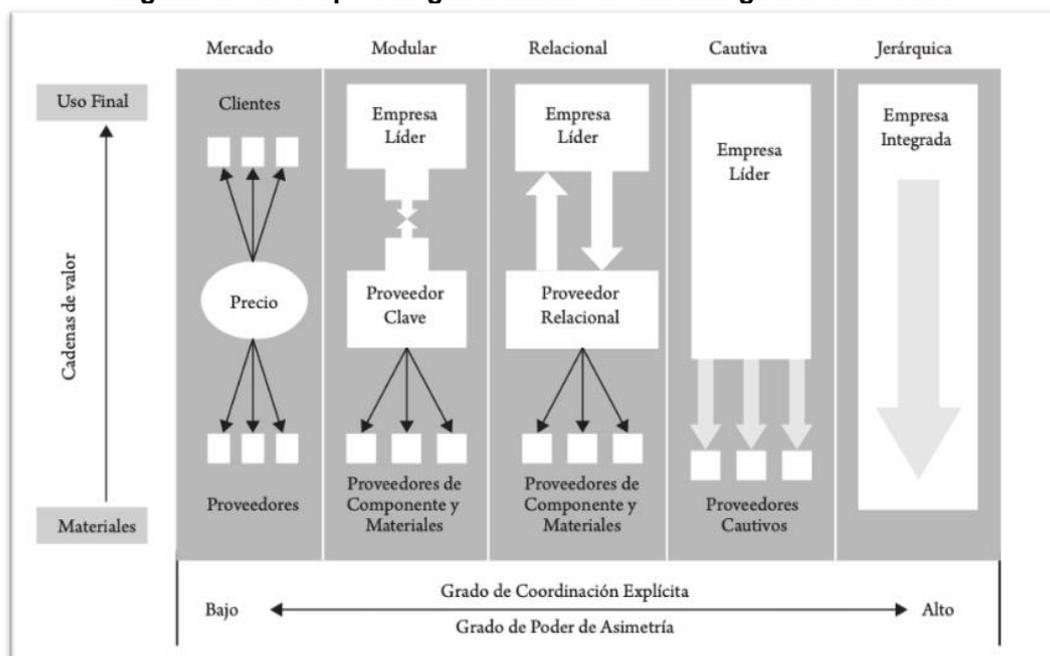
Por lo tanto, la producción se realiza a diferentes escalas geográficas: local, nacional, regional y global. Y el tipo de escala es determinada tanto por las diferencias relativas entre los países con respecto a las ventajas que puedan ofrecer, como por el impacto en los costos y en las ganancias al interior de las empresas (Cattaneo *et al*, 2013).

Dado que el poder de las CGV es ejercido por las empresas líderes, Gereffi (2018: 14) menciona que “el concepto de gobernanza es central para el análisis de las CGV, porque examina las formas en que el poder corporativo puede, de manera activa, configurar la distribución de beneficios y riesgos en una industria. Al respecto, Parnreiter (2018: 314-315) explica que:

Entre los aspectos que se relacionan con la gobernanza están las cuestiones de producción (¿qué producir?), de su localización (¿en dónde?), de los procesos (¿cómo?) y de la distribución (¿para quién?). Desde esta óptica, la gobernanza es un lente muy propenso a analizar las relaciones desiguales entre múltiples actores y en varias escalas de la división del trabajo

Estas relaciones “impactan de forma directa a los clientes y proveedores, debido a que cuando una empresa solicita ciertos requerimientos a sus proveedores, entonces se genera una relación que involucra coordinación y poder” (Vázquez, Blanco y Cruz, 2015: 42).

Figura 3. Cinco tipos de gobernanza en cadenas globales de valor



Fuente: Gereffi (2018), basado en Gereffi, Humphrey & Sturgeon (2005: 89).

Gereffi, Humphrey & Sturgeon (2005) distinguen cinco tipos diferentes de gobernanza (o de relaciones de coordinación y poder) entre empresas integrantes de una CGV: de mercado, modular, relacional, cautivas y jerárquica (figura 3). Las características principales de estos tipos de gobernanza son las siguientes:

- La gobernanza de mercado plantea una conexión débil entre la empresa líder y su proveedor, en la que la coordinación se establece mediante los precios (Parnreiter, 2018). Por lo que tanto el proveedor como el cliente trabajan con múltiples socios (Vázquez, Blanco y Cruz, 2015).
- En la gobernanza modular, “la fuerza relativa de los proveedores es resultado de su capacidad para llevar a cabo secciones de producción parcialmente complejas de forma independiente” (Parnreiter, 2018). Se debe considerar que en estos casos el proveedor emplea maquinaria genérica, lo que implica que no requiere una inversión muy alta en tecnología para satisfacer los criterios de su cliente (Vázquez, Blanco y Cruz, 2015). Así, el proveedor puede suministrar a varias empresas transnacionales para no depender de un solo cliente (Parnreiter, 2018).
- La gobernanza relacional se caracteriza por la interdependencia entre los actores. “La empresa líder no puede reemplazar a sus proveedores tan fácilmente debido a que estos tienen buen conocimiento del proceso productivo y sus necesidades, algo que nuevos proveedores podrían adquirir solo asumiendo altos costos” (Parnreiter, 2018). Incluso el proveedor tiene activos muy específicos que utiliza para una sola relación (Vázquez, Blanco y Cruz, 2015). “Otros factores que atan a la empresa líder con sus proveedores pueden ser la proximidad social o física en un clúster o los lazos sociales en la economía étnica” (Parnreiter, 2018).
- En la gobernanza cautiva, “la empresa líder -por lo general una transnacional- ejerce un alto grado de control sobre sus proveedores, definiendo, por ejemplo, las tareas que deben ejecutarse, los plazos o, inclusive, dictando los precios” (Parnreiter, 2018). Por otro lado, los proveedores solo aportan insumos de bajo valor agregado y no pueden cambiar a su cliente tan fácilmente, por lo que se encuentran en una relación de dependencia, con poca o nula posibilidad de mejorar su posición (Parnreiter, 2018).

- La gobernanza jerárquica es la más dominante, dado que la empresa líder está verticalmente integrada, ejerciendo un control administrativo absoluto en toda la CGV (Parnreiter, 2018).

La posibilidad de escalamiento de un proveedor se plantea, entonces, solo para las relaciones modular, relacional o cautiva; pero únicamente en las dos primeras los proveedores tienen una posición más fuerte y encuentran más oportunidades para mejorar su posición y captar actividades con mayor valor agregado dentro de la cadena (Parnreiter, 2018).

En general, cualquier tipo de gobernanza, salvo la de mercado, permite que las empresas líderes de las CGV puedan ejercer cierto poder e influir para que sus proveedores adquieran los insumos de empresas ubicadas en ciertos países y vendan sus productos a otras empresas concentradas en ciertas economías o regiones.

3. La inversión extranjera directa y las empresas transnacionales

Al abordar el tema de gobernanza se introdujo el término de la empresa líder, que es la que coordina las funciones de la cadena y que, de acuerdo con Coe, Kelly & Yeung (2013) citados por Parnreiter (2018: 319), maneja el sistema como un todo. Es importante ser preciso aquí y “diferenciar entre una empresa internacional, una multinacional y una transnacional, ya que representan tres tipos diferentes de organización geográfica de las actividades económicas a escala mundial” (Parnreiter, 2018: 320):

- La empresa internacional tiene su producción centralizada en un país y la combina con exportaciones hacia otros países.
- La multinacional tiene instalaciones para la producción en varios países, logrando integraciones horizontales y verticales.
- Las transnacionales, por su parte, manejan, operan y controlan redes empresariales transfronterizas que incluyen tanto subsidiarias extranjeras (que están conectadas con la compañía matriz en la propiedad común) como empresas formalmente independientes.

Las empresas líderes son por lo regular las grandes transnacionales que, de acuerdo con Dicken (2011) citado por Parnreiter (2018: 319-320), tienen el poder de coordinar y controlar las operaciones de otras empresas en más de un país, sean o no de su propiedad. Parnreiter (2018: 323), señala que el medio por el cual las empresas transnacionales controlan las bases sociales y materiales para sus redes transfronterizas es a través de la IED, de la cual existen tres tipos: en nuevas instalaciones, fusiones y adquisiciones. También comenta que “en términos conceptuales, la IED se caracteriza por su carácter estratégico: mientras las inversiones de cartera a menudo están orientadas a periodos cortos de tiempo y ganancias rápidas”. “La UNCTAD (2016) señala que la IED implica que el inversionista ejerce un grado significativo de influencia o control en la gestión de la empresa residente en otra economía” (Parnreiter, 2018: 324).

“Según Dunning & Lundan (2008), la IED es beneficiosa para las empresas transnacionales si combina tres ventajas” (Parnreiter, 2018: 324):

- Ventajas de propiedad: la empresa inversionista regularmente es poseedora de las técnicas de producción, las capacidades empresariales o las marcas, por lo que la producción en el extranjero debe ser controlada por ella en forma directa.
- Ventajas de ubicación: se refieren a las condiciones específicas en un país extranjero que hacen atractivo el producir ahí. Por ejemplo, el bajo costo de las materias primas, la mano de obra barata, el tamaño del mercado interno, la cercanía para acceder a otro mercado más grande, los beneficios arancelarios y menores restricciones comerciales, entre otras.
- Ventajas de internalización: las empresas siempre buscan utilizar y explotar ellas mismas sus ventajas de propiedad en otros mercados, sin necesidad de venderlas. Por ejemplo, a través del uso de licencias.

Banga (2006) comenta que el impacto de la IED en el desempeño productivo y comercial de los países receptores varía según el tipo (para nuevas instalaciones, fusiones o adquisiciones) y la fuente (por el país de origen del capital). De cualquier manera, es relevante que la liberalización de las inversiones a escala mundial, considerada en los distintos acuerdos de libre comercio, ha permitido que las grandes corporaciones transnacionales puedan incidir tanto en el origen de las importaciones

como en el destino de las exportaciones de las empresas que participan, directa o indirectamente, en algún eslabón de sus redes globales de producción.

Conclusiones

La globalización ha dado lugar a una nueva era de competencia internacional que se entiende mejor al analizar el sistema económico mundial, donde los sectores productivos de los países se han organizado en núcleo, semi-periferia y periferia. En el caso particular de México se puede deducir que su participación dentro de este sistema es periférica, dado el alto grado de concentración de sus exportaciones con Estados Unidos, quien representa el núcleo por ser el país más desarrollado. Este papel sistémico de México, como proveedor de insumos de su socio dominante, lo limita en la posibilidad de tomar sus propias decisiones económicas, prevaleciendo así las condiciones del mercado y los intereses de los grandes corporativos transnacionales, quienes son los que efectúan la mayor parte del comercio exterior mexicano.

La propuesta de Gereffi (1994) para realizar el estudio de las CGV desde las dimensiones estructura insumo-producto, territorialidad y gobernanza sugiere una base para confirmar la influencia de estos encadenamientos en las exportaciones mexicanas:

- En lo que se refiere a la dimensión de la estructura insumo-producto, el nivel de importación de componentes que se integran a las exportaciones mexicanas es elevado, limitando considerablemente la incorporación de valor agregado nacional a las mismas.
- Desde la perspectiva de la territorialidad, existen muchas zonas al interior del país donde se concentran las redes de producción y distribución, compuestas por empresas de diferentes tamaños y tipos, cuyos bienes tienen como destino el mercado estadounidense. Así, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), más allá de ser un acuerdo comercial, ha favorecido la formación de aglomeraciones de la industria mexicana para atender las demandas de dicho mercado. La revisión de la literatura señala que las aglomeraciones buscan concentrar la producción en pocas ubicaciones, reducir

los costos de transporte y atraer los factores de producción móviles para obtener rendimientos crecientes y formar economías de escala, provocando un mayor comercio entre industrias y una especialización productiva. De esta forma, las exportaciones e importaciones mexicanas, en su mayoría, se realizan a través de empresas perfectamente integradas a las CGV.

- En lo referente a la gobernanza, que es quizá la dimensión más compleja que propone Gereffi, se examina la forma en que el poder corporativo decide el flujo de recursos financieros, materiales y humanos dentro de una cadena. No se sabe con exactitud qué tipo de gobernanza es la que más influye en las empresas residentes en México que participan en la CGV, pero invita a reconocer que, de alguna manera, el poder corporativo influye en el origen de las importaciones y el destino de las exportaciones mexicanas.

Sin lugar a duda existe una multiplicidad de circunstancias que propician la concentración del comercio exterior mexicano. Pero todo parece indicar que las principales están relacionadas con la participación en las CGV de muchas empresas residentes en el país y con que cierto tipo de industrias sean receptoras de IED. De hecho, la inversión extranjera ha sido atraída a México desde la instalación del TLCAN por dos factores principales: los bajos salarios y el fácil acceso al mercado estadounidense, que es el mayor mercado de consumo del mundo. Bajo esta perspectiva, las plataformas de exportación las determina el país inversor que trae la tecnología y define también su esquema de proveedores, limitando incluso algún tipo de escalamiento en la industria mexicana.

En suma, los corporativos transnacionales, como empresas líderes de las CGV y como fuente principal de IED, ejercen un alto grado de control en las empresas ubicadas en los países donde operan, lo que les permite determinar el destino de las exportaciones y el origen de las importaciones en gran parte de las actividades industriales de estas economías; originando así altos niveles de concentración comercial en función de sus objetivos corporativos. Cabe destacar que esta es la experiencia de México, pero no se puede generalizar esta conclusión porque cada país, seguramente, tiene otras condiciones y otras funciones dentro del sistema económico mundial.

Referencias bibliográficas

- Banga, R. (2006). "The export-diversifying impact of Japanese and US Foreign direct investments in the Indian manufacturing sector", *Journal of International Business Studies*, Vol. 37, No. 4, pp. 558-568. Retrieved from <http://www.jstor.org.pbidi.unam.mx:8080/stable/3875170>
- Barajas-Escamilla, R. Martínez, M. Sotomayor, M. (2014). "Una evaluación retrospectiva de la interdependencia económica entre México y Estados Unidos". *Norteamérica; Revista académica del CISAN-UNAM*, Vol 9, No. 1. DOI: <http://dx.doi.org/10.20999/nam.2014.a005>
- Basave, J. y Carrillo, J. (2017). "Presentación". En Basave, J. y Carrillo (Coords.). *Innovación y desarrollo. Una mirada global para entender a las multinacionales en América Latina*, México, Instituto de Investigaciones Económicas UNAM-El Colegio de la Frontera Norte. Disponible en: www.iiec.unam.mx/publicaciones/libros_electronicos
- Cattaneo, O. Gereffi, G. Miroudot, S. & Taglioni, D. (2013). "Joining, Upgrading and Being Competitive in Global Value Chains", *Policy Research Working Paper*, No. 6406, International Trade Department, Poverty Reduction and Economic Management Network, The World Bank. Retrieved from <http://documents.worldbank.org/curated/en/254001468336685890/pdf/wps6406.pdf>
- Coe, N. & Hess, M. (2007), "Global production networks: debates and challenges", *paper prepared for the GPERG workshop*, University of Manchester.
- Coe, N. Kelly, P. & Yeung, H. (2013). *Economic Geography. A Contemporary Introduction*, Malden, Blackwell Publishing.
- Dicken, P. (2011). *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy*, sixth edition, London, SAGE.
- Dixon, W. (1985). "Change and Persistence in the World System: An Analysis of Global Trade Concentration, 1955-1975", *International Studies Quarterly*, Vol. 29, No. 2, pp. 171-189. Wiley. DOI: 10.2307/2600505.
- Dunning, J. & Lundan, S. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Second Edition, Cheltenham, Edward Elgar Publishing.

- Dussel, E. (2018). "Introducción". En Dussel, E. (Coord.) *Cadenas Globales de Valor: Metodología, teoría y debates*, México, Facultad de Economía-UNAM. Recuperado de: <https://www.dusselpeters.com/127.pdf>
- Gereffi, G. (1994). "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks". In Gereffi, G. & Korzeniewicz, M. (Eds.) *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Praeger, pp. 95-122. Retrieved from http://dukespace.lib.duke.edu/dspace/bitstream/handle/10161/11457/1994_Gereffi_Role%20of%20big%20buyers%20in%20GCCs_chapter%205%20in%20CC%26GC.pdf?sequence=1
- Gereffi, G. (2018). "Políticas de desarrollo productivo y escalamiento: la necesidad de vincular empresas, agrupamientos y cadenas de valor". En Dussel, E. (Coord.), *Cadenas globales de valor. Metodología, teoría y debates*, México, Facultad de Economía-UNAM, pp. 23-44.
- Gereffi, G. & Fernandez-Stark, K. (2011). *Global Value Chain Analysis: A Primer*, Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University. Retrieved from http://www.cggc.duke.edu/pdfs/2011-05-31_GVC_analysis_a_primer.pdf
- Gereffi, G. Humphrey, J. & Sturgeon, T. (2005). "The governance of global value chains", *Review of International Political Economy*, Vol. 12 No. 1, pp. 78-104. DOI: 10.1080/09692290500049805.
- Gereffi, G. Korzeniewicz, M. Korzeniewicz, R. (1994). "Introduction: Global Commodity Chains". In Gereffi, G. & Korzeniewicz, M. (Eds.) *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Praeger, pp. 1-14.
- Global Agenda Council on the Global Trade System (2012). "The Rise of Global Supply Chains: Implications for Global Trade". In Lawrence, R. Drzeniek, M. & Doherty, S. (Editors). *The Global Enabling Trade Report 2012. Reducing supply chain barriers*, Geneva, World Economic Forum. Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/GETR/2012/GlobalEnablingTrade_Report.pdf
- González, R. (2011). "Diferentes teorías del comercio internacional", *Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica*, No. 858, pp. 103-117. Disponible en: <http://vonhumboldt.org/paper/Blanco%20-%20resumen%20teorias%20comercio%20internacional.pdf>

- Helpman, E. & Krugman, P. (1985). *Market Structure and Foreign Trade*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Helmsing, B. (2002). "Perspectivas sobre el desarrollo económico localizado", *EURE (Santiago)*, Vol. 28, No. 84. DOI: <http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612002008400003>
- Hirschman, A. (1945). *National Power and the Structure of Foreign Trade*, Berkeley, California: University of California Press.
- Hollist, W. (1981). "Conclusion: Anticipating World System Theory Synthesis", *International Studies Quarterly*, Vol. 25, No. 1, pp. 149-160. Wiley. DOI: 10.2307/2600214.
- Hopkins, T. & Wallerstein, I. (1986). "Commodity Chains in the World Economy Prior to 1800", *Review*, Vol. 10, No. 1, pp. 157-170.
- Krugman, P. (1980). "Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade", *American Economic Review*, Vol. 70, No. 5, pp. 950-959. Retrieved from <http://www.jstor.org.pbidi.unam.mx:8080/stable/1805774>
- Krugman, P. (1991). *Geography and trade*, Leuven University Press.
- Krugman, P. (1997). *Desarrollo, geografía y teoría económica*, Barcelona, Antoni Bosch.
- Krugman, P. Obstfield, M. y Melitz, M. (2012). *Economía Internacional. Teoría y política*, 9ª ed., Madrid, Pearson Educación.
- Kuntz, S. (2007). *El comercio exterior de México en la era del capitalismo liberal, 1870-1929*, México, El Colegio de México.
- Parnreiter, C. (2018). *Geografía Económica: Una introducción contemporánea*, México, Facultad de Economía - UNAM.
- Porter, M. (1987). *Ventaja competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior*, México, Grupo Editorial Patria.
- Porter, M. (2015). *Ventaja competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior*, 2ª ed., México, Grupo Editorial Patria. Disponible en: <https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliodgbsp/reader.action?docID=4824579>
- Rosales, O. y Herreros, S. (2014). "Acuerdos comerciales megaregionales: ¿qué está en juego para América Latina", *Puentes*, Vol. 15, No. 2, pp. 4-8. Recuperado de: <http://www.ictsd.org/sites/default/files/review/puentes/puentes15-2.pdf>

- Sannasse, R. Seetanah, B. y Lamport, M. (2014). "Diversificación de las exportaciones y crecimiento económico: el caso de Mauricio". En Jansen, M. Jallab, M. y Smeets, M. (Comp.). *Conectarse a los mercados mundiales. Retos y oportunidades: estudios de casos presentados por titulares de cátedras OMC*, Suiza, Organización Mundial de Comercio. Disponible en:
https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/cmark_full_s.pdf
- UNCTAD (2016). *Methodological Note. World Investment Report 2016*, New York, United Nations.
- United Nations (2013) *2012 International Trade Statistics Yearbook. Vol I. Trade by Country*, New York, Department of Economic and Social Affairs-Statistics Division.
- United Nations (2016) *2015 International Trade Statistics Yearbook. Vol I. Trade by Country*, New York, Department of Economic and Social Affairs-Statistics Division.
- United Nations (2019) *2018 International Trade Statistics Yearbook. Vol I. Trade by Country*, New York, Department of Economic and Social Affairs-Statistics Division.
- Vázquez, M. Blanco, M. y Cruz, J. (2015). "El estilo de gobernanza en la cadena de valor de la industria del acero en México", *Mercados y Negocios*, Vol. 16, No. 32, pp. 41-55. Recuperado de:
<http://www.revistascientificas.udg.mx/index.php/MYN/article/view/5398/4958>
- Vogiatzoglou, K. (2006). "Increasing Agglomeration or Dispersion? Industrial Specialization and Geographic Concentration in NAFTA", *Journal of Economic Integration*, Vol. 21, No. 2, pp. 379-396. Retrieved from
<https://www.jstor.org/stable/23000618>
- Wallerstein, I. (1979). *El moderno sistema mundial*, Tomo I, México, Siglo XXI Editores.