



Facultad de Ciencias Humanas y Sociales
Grado en Relaciones Internacionales

Trabajo Fin de Grado

Decisiones de localización de las empresas en las tendencias actuales de globalización

Estudiante: Ana Platero Alonso

Director: Emilio José González González

Madrid, abril de 2023

Resumen

Las prioridades de las compañías en cuanto a localización se han visto afectadas por los constantes cambios en la logística que ha traído de la mano la globalización. El presente trabajo de investigación pretende analizar las motivaciones detrás de dichas tendencias, así como la forma en la que estas han redefinido la perspectiva de negocio de las empresas. Para ello, en primer lugar, se examina el marco teórico que respalda el comercio y la inversión internacional. En segundo lugar, se plantea el caso chino como protagonista del proceso de globalización y se analiza el concepto de cadenas de valor mundiales (CVM) así como su estado actual. Posteriormente, se aborda cómo distintos aspectos no recogidos a nivel teórico impactan en las decisiones de localización de las empresas y en la reconfiguración de las CVM. Concretamente, se analiza el impacto de riesgos sanitarios (pandemias), riesgos geopolíticos (guerras y acuerdos comerciales) y, por último, la introducción de las nuevas tecnologías (automatización, impresoras 3D e Inteligencia Artificial) en los procesos productivos de las empresas. La investigación realizada concluye que, si bien la naturaleza cada vez más compleja de las CVM arroja incertidumbre sobre el futuro de la globalización, podemos esperar que las decisiones de localización de las empresas en los años venideros estén determinadas por una globalización aún más expansiva, la regionalización de las cadenas de valor y la estrategia China + 1.

Palabras clave: cadenas de valor mundiales, IED, China, covid-19, guerra comercial, nuevas tecnologías.

Abstract

Companies' localization priorities have been affected by the constant changes in logistics brought about by globalization. This research paper aims to analyze the motivations behind these trends, as well as how they have redefined the business perspective of companies. To this end, first, the theoretical framework supporting international trade and investment is examined. Secondly, the Chinese case is presented as a protagonist in the globalization process and the concept of global value chains (GVCs) and their current state is analyzed. Subsequently, the paper discusses how different aspects that have not been addressed at the theoretical level have an impact on firms' location decisions and on the reconfiguration of GVCs. Specifically, it analyzes the impact of health risks (pandemics), geopolitical risks (trade wars and trade agreements) and finally, the introduction of new technologies (automation, 3D printers and Artificial Intelligence) in the production processes of companies. The research conducted concludes that, although the increasingly complex nature of GVCs casts uncertainty on the future of globalization, we can expect that companies' location decisions in the years to come will be determined by an even more expansive globalization, the regionalization of value chains and the China + 1 strategy.

Key words: global value chains, FDI, China, covid-19, trade war, new technologies.

TABLA DE CONTENIDOS

1.	Introducción.....	6
2.	Marco teórico y estado de la cuestión.....	7
2.1	Marco teórico.....	7
2.1.1	<i>Teorías del comercio internacional.....</i>	8
2.1.2	<i>Teorías de localización.....</i>	11
2.1.3	<i>Ciclo de Vida del Producto (Vernon)</i>	12
2.1.4	<i>Ventaja Competitiva Nacional: Diamante de Porter.....</i>	13
2.1.5	<i>Paradigma ecléctico de Dunning.....</i>	15
2.1.6	<i>Estrategia y riesgos de las CVM.....</i>	17
2.2	Estado de la cuestión.....	19
2.2.1	<i>Cadenas de valor.....</i>	19
2.2.2	<i>Caso China.....</i>	24
3.	Metodología.....	28
4.	Análisis.....	29
4.1	Crisis sanitarias.....	29
4.2	Geopolítica.....	34
4.3	Nuevas tecnologías.....	37
5.	Conclusiones.....	38
6.	Bibliografía.....	41

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Tendencias del PIB mundial y del comercio de manufacturas antes y después de las recientes recesiones económicas, 1995-2015.....	21
Gráfico 2. IED, entradas netas de capital (% del PIB) – China.....	27
Gráfico 3. Comercio y producción mundial (Índice Julio 2019=100)	30
Gráfico 4. Índice del coste laboral unitario en dólares estadounidenses (1990=100).....	31
Gráfico 5. Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB) - China.....	32

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 1. Riesgos en la cadena de suministro ampliada.....	19
--	----

ÍNDICE DE SIGLAS

IED: Inversión Extranjera Directa

CVM: Cadenas de Valor Mundiales

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte

OMC: Organización Mundial del Comercio

ZEE: Zonas Económicas Especiales

UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

UE: Unión Europea

EEUU: Estados Unidos

1.Introducción

En los últimos años, las CVM han sido fundamentales para la economía global, impulsando el crecimiento del comercio internacional y reconfigurando la manera en que los países y las empresas producen, comercian, compiten e invierten (Gereffi, 2018). La evolución y desarrollo de las CVM ha provocado un cambio de paradigma en nuestra comprensión sobre el funcionamiento de las industrias y empresas a nivel mundial, así como en la generación y distribución de valor en estos sectores, lo que tiene implicaciones significativas para el desarrollo de países, empresas y empleados (Gereffi, Lim & Lee, 2021).

El marco teórico entorno al comercio internacional y sobre el que se sostienen las decisiones de localización de las empresas, es extenso. Los distintos modelos que se analizan en el trabajo, han tratado de explicar qué factores determinan o deberían determinar las estrategias empresariales. Si bien todas ellas plantean cuestiones relevantes y son necesarias para construir un marco conceptual del que partir, la mayoría se basan en el supuesto de que el comercio internacional es libre y no consideran los posibles efectos de riesgos endémicos, políticos o tecnológicos.

La creciente complejidad en la configuración de las CVM y los diversos acontecimientos disruptivos que han marcado la tendencia de los entornos económico, comercial y empresarial en los últimos años hace comprensible el auge de la idea de una posible era de desglobalización (Gereffi, Lim, & Lee, 2021). En esta línea, mediante un análisis crítico y exhaustivo de la literatura reciente, el objetivo del presente trabajo es examinar los factores determinantes en las decisiones de localización de las empresas y cómo éstas han ido variando a la luz de eventos como crisis sanitarias, contingentes geopolíticos o la introducción de nuevas tecnologías en los procesos productivos. Adicionalmente, se trata de dilucidar qué tendencias marcarán las estrategias de localización en los próximos años, así como las implicaciones de estas sobre la configuración de las CVM y el controvertido fenómeno de la globalización.

2. Marco teórico y estado de la cuestión

2.1 Marco teórico

En primer lugar, se debe definir el concepto de Inversión Extranjera Directa (IED). Las restricciones cambiarias y los requisitos de acceso a los distintos mercados financieros han experimentado una progresiva liberalización resultando en una mayor integración global. Esto, unido a la aparición de nuevos instrumentos financieros con amplio acceso al mercado, menores costes de transacción y una mayor competencia, ha fomentado la inversión internacional. Además, los diversos avances tecnológicos en las comunicaciones y el procesamiento de datos han acelerado este proceso. La inversión extranjera directa (IED) ha sido un elemento clave en la rápida evolución de este proceso de integración económica mundial, al que también se hace referencia bajo el término de globalización. La OCDE (2011) definió la inversión directa como:

Una categoría de inversión transfronteriza que realiza un residente de una economía (el inversor directo) con el objetivo de establecer un interés duradero en una empresa (la empresa de inversión directa) residente en una economía diferente de la del inversor directo. La motivación del inversor directo es establecer una relación estratégica de largo plazo con la empresa de inversión directa para garantizar un nivel significativo de influencia por parte del inversor en la gestión de la empresa de inversión directa. Se considera que la propiedad de al menos el 10% del poder de voto de la empresa de inversión directa constituye evidencia suficiente de ese "interés duradero". La inversión directa también puede permitir al inversor acceder a la economía de la empresa de inversión directa, cuando no sea posible hacerlo de otro modo.

Existen tres mecanismos principales mediante los cuales las empresas pueden establecerse en otro país a través de la IED. Por un lado, pueden crear una nueva filial en el país de destino (esto es lo que se conoce como *greenfield investment*) o bien, pueden adquirir una compañía preexistente en dicho mercado (Müller, 2007). La tercera alternativa es mediante la creación de una joint venture (empresa conjunta), es decir, una empresa cuya propiedad se ejerce de forma conjunta entre dos o más empresas que, de otro modo, serían independientes (Hill & Hult, 2019). Asimismo, se puede distinguir entre

la IED orientada a la exportación y la IED orientada a los mercados locales (Cheng & Kwan, 2000).

Existen múltiples teorías que abordan el concepto de la Inversión Extranjera Directa, tanto las causas de su existencia como los factores que determinan su localización, así como distintas clasificaciones de las mismas (p.e., Vázquez, 2003; Brown, 2005). Si bien no se ha alcanzado un acuerdo general sobre los factores determinantes que subyacen a las decisiones de localización de la inversión extranjera con fines productivos, para el desarrollo del presente trabajo se ha llevado a cabo una exhaustiva revisión de literatura tras la cual se han seleccionado aquellas teorías que se consideraron más adecuadas para explicar los patrones teóricos de dicha localización.

2.1.1 Teorías del comercio internacional

Las teorías del comercio internacional son importantes para comprender la dinámica del comercio mundial. Estas se centran en las pautas del comercio entre países y los factores que determinan el flujo de bienes y servicios entre ellos.

En esta línea, una de las primeras teorías fue la teoría mercantilista (Hill & Hult, 2019). Esta sostiene que la riqueza de un país viene determinada por sus reservas de oro y plata y que, por lo tanto, un país debe tratar de aumentar sus exportaciones y reducir sus importaciones (Spiegel, 1991). Esta teoría dominó el pensamiento económico de los siglos XVI y XVII y sentó las bases de las teorías comerciales posteriores (Magnusson, 2015). En este contexto, resulta pertinente hacer mención a la versión contemporánea de esta teoría, conocida como neo-mercantilismo (Hettne, 1993). El neo-mercantilismo trasciende la lógica convencional del Estado-nación al abogar por un sistema mundial segmentado compuesto por bloques autosuficientes, lo que supone un alejamiento de las ideologías mercantilistas tradicionales centradas en la construcción del Estado y el poder nacional. Los defensores de este fenómeno no consideran viables las economías nacionales cerradas en la actual fase de desarrollo económico mundial. Tampoco creen en una economía mundial no regulada, ni confían en la gestión de tal sistema. En su lugar, esta teoría respalda la regionalización, con el establecimiento de bloques relativamente autosuficientes que prioricen la estabilidad política y el bienestar social. En consecuencia,

se espera que este proceso desemboque, a largo plazo, en el desplazamiento de los Estados-nación por los Estados-región (Hettne, 1993). Como se analizará más adelante, en los últimos años, este enfoque ha cobrado un creciente protagonismo en la economía política internacional.

Si bien, como se ha expuesto, el mercantilismo sostenía que el comercio es un juego de suma-cero (es decir, en el que los beneficios de un país se realizan a costa de las pérdidas de otros) las siguientes teorías elaboradas por Adam Smith y David Ricardo, critican esta perspectiva abordando sus limitaciones y buscando demostrar que el comercio es un juego de suma positiva (es decir, que todos los países se benefician de su participación en el mismo)(Hill & Hult, 2019). Por un lado, en su teoría de la ventaja absoluta, Adam Smith (1776) sostenía que no todos los países tienen la misma capacidad para fabricar o producir determinados productos. De esta forma, existiría una ventaja absoluta en la medida en la que un país fuese más eficiente que el resto en dicha producción. En consecuencia, según Smith, los países debían especializarse en la producción de dichos productos y nunca producir internamente aquellos que pudiesen adquirir a menor precio en el exterior. De esta forma, ambos se beneficiarían del comercio en lo que se ha determinado como un juego de suma positiva.

Posteriormente, David Ricardo (1817) buscando matizar esta teoría, argumenta que, si un país tiene ventaja absoluta sobre varios productos, este debería especializarse únicamente en aquel sobre el que sea más eficiente (es decir, sobre el que tenga ventaja comparativa) comprando el resto en el exterior aunque pudiese producirlo de forma más eficiente dentro de sus fronteras. De esta manera, como consecuencia del libre comercio entre países, se consigue aumentar tanto la cantidad producida como la consumida de forma conjunta (Hill & Hult, 2019). Cabe señalar que, en la elaboración de sus teorías, tanto Smith como Ricardo reconocen la existencia de 3 factores productivos: trabajo (mano de obra), tierra (recursos naturales) y capital (Sánchez & Aldana, 2008).

Otra teoría ampliamente conocida es la de Heckscher-Ohlin (Minabe, 1966). Esta, al igual que la anterior, sostiene que el libre comercio es positivo. Sin embargo, Eli Heckscher y Bertil Ohlin consideran que la diferenciación del comercio se atribuye a variaciones en la dotación de recursos en lugar de a disparidades en la eficiencia entre países. El término

dotación de factores hace referencia a la disponibilidad de recursos como la tierra, el trabajo y el capital en un país concreto. A los tres factores reconocidos en las teorías de Smith y Ricardo, Heckscher y Ohlin añaden un cuarto factor, el capital humano (entendido como el grado de formación, educación y habilidades específicas de la fuerza de trabajo). La abundancia de estos recursos varía de una nación a otra, y estas variaciones dan lugar a diferentes costes de los mismos. En esta línea, según la teoría de Heckscher-Ohlin, se espera que un país produzca y exporte bienes que dependen en gran medida de los recursos abundantes a nivel local, mientras que importa bienes que requieren recursos escasos en su región (Minabe, 1966). El hecho de asumir que todos los países tienen un mismo nivel de desarrollo tecnológico ha hecho que esta teoría haya sido objeto de diversas críticas, siendo la más conocida la paradoja de Leontief (la cual, a su vez, también ha recibido múltiples objeciones) (Hill & Hult, 2019). Sin embargo, la evidencia empírica (Davis & Weinstein, 2001) muestra que una vez tenidas en cuenta y controladas las disparidades tecnológicas, los vaticinios de esta teoría aumentan su eficacia.

Por último dentro de este primer bloque, cabe destacar la Nueva teoría del comercio de Paul Krugman (1980). Con ella economista estadounidense introdujo los conceptos de economías de escala y diferenciación del producto. El primero de ellos sostiene que a medida que aumenta la producción, disminuyen los costes por unidad producida y, en consecuencia, se amplía la oferta y se reduce el precio para los consumidores. De este modo, pese a que las teorías previas asumen que los mercados funcionan bajo una dinámica de competencia perfecta, Krugman argumenta que la existencia de economías de escala da ventaja a las grandes empresas sobre las pequeñas, lo que resulta, frecuentemente, en mercados dominados por monopolios u oligopolios con poder sobre los precios de los productos (Sánchez & Aldana, 2008). Sin embargo, Krugman sostiene que el comercio entre economías de este tipo, es decir, en las que existe competencia imperfecta, les permite beneficiarse de economías de escala cada vez mayores incluso cuando ambas tienen características similares a nivel de gustos, recursos, etc (Sánchez & Aldana, 2008). En cuanto al segundo concepto, relativo a la diferenciación del producto, Krugman se basó en la suposición de que los consumidores valoran la diversidad de productos a la hora de comprar y que los productores, por su parte, se benefician del comercio dentro de una misma industria ya que les permite aprovechar las economías de

escala y brindar a los consumidores una amplia selección de productos a precios bajos en un escenario global (Krugman, 1994).

A pesar de que las teorías del comercio internacional recogidas en este primer bloque aportan valiosas ideas acerca de la relevancia del comercio mundial, presentan ciertas limitaciones a la hora de explicar de forma plena la localización de la IED. Entre las principales lagunas de estas teorías destacan: el papel del gobierno y las instituciones, los factores sociales y culturales, el tamaño del mercado, el papel de las multinacionales o la naturaleza dinámica de las decisiones de inversión.

2.1.2 Teorías de localización

Las teorías de la localización proporcionan un marco para comprender la distribución espacial de las actividades económicas, incluida la localización de la IED. Estas teorías pretenden explicar por qué determinadas regiones son más atractivas para las empresas a la hora de invertir y producir, y por qué otras regiones lo son menos.

A lo largo de los años se han desarrollado varias teorías influyentes sobre la localización. En primer lugar, von Thünen y Laundhart (Vázquez, 2003) analizan cómo el buscar maximizar beneficios minimizando los gastos asociados a la movilidad geográfica (para adquirir insumos o vender productos) determina la localización de las actividades productivas. Por un lado, von Thünen se centra en la proximidad a los centros de abastecimiento de insumos mientras que, por otro lado, Laundhart prioriza la proximidad de los mercados (Vázquez, 2003). No obstante, las contribuciones de estos dos autores no suponen un avance significativo respecto de las teorías presentadas anteriormente.

En segundo lugar, las teorías de Alfred Marshall (1920) y Weber abordan el concepto de la aglomeración económica (Friedrich, 1929). Este concepto hace referencia a las mejoras en rendimiento que puede obtener una fábrica por localizarse en una zona donde exista un conglomerado de otras. De este modo, la fábrica conseguirá beneficiarse del acceso a proveedores especializados, infraestructuras comunes, trabajadores cualificados, etc. Por un lado, Marshall en su libro *Principles of Economics* (1920) incluye conceptos como las economías de escala externas, señalando que la aglomeración de empresas similares permite alcanzar economías de escala en la producción y ayuda a reducir costes y

aumentar beneficios o la difusión de *know-how* entre empresas y su capacidad para favorecer la innovación e impulsar el desarrollo de nuevos productos y procesos. Por otro lado, Weber estableció que las empresas se ubicarían en aquellos lugares en los que los costes de producción fuesen menores. Dentro de estos costes destaca 3 factores: costes de transporte, costes laborales y economías de aglomeración. En consecuencia, el economista defendía que las empresas debían establecerse en aquellos lugares donde pudiesen extraer beneficios de las economías de aglomeración, siendo este el principal condicionante en su decisión de ubicación geográfica (Friedrich, 1929).

Posteriormente, Greenhut (1987) trabajó sobre estas teorías anteriores tratando de ofrecer una visión más amplia del fenómeno de aglomeración económica (Vázquez, 2003). Por un lado, destacó el importante papel de los costes a la hora de tomar decisiones de localización indicando que las empresas tenderían a ubicarse en aquellas zonas donde los costes (de materias primas, mano de obra, transporte, etc) fuesen menores. Por otro lado, resaltó el factor de la demanda como motor de la aglomeración argumentando que las empresas tenderían a ubicarse cerca unas de otras en regiones donde existiese una fuerte demanda de sus productos o servicios. Este factor de la demanda aumenta su importancia en sectores como el comercio minorista y los servicios, donde la proximidad a los clientes supone un factor esencial de éxito. De este modo, según el autor, sería el conjunto de todos estos factores lo que determinase la decisión de localización de las empresas. Las contribuciones de Greenhut proporcionaron un marco más completo y matizado de la aglomeración económica con respecto a las teorías anteriores que ha favorecido el entendimiento de los factores que impulsan este fenómeno (Brown, 2005).

2.1.3 *Teoría de ciclo de vida del producto (Vernon)*

Esta teoría fue propuesta por Raymond Vernon a mediados de la década de los sesenta (1966). El economista advirtió que en aquella época, el tamaño y poder adquisitivo del mercado estadounidense conducía a que la mayor parte de los productos fuesen diseñados, producidos y vendidos en primera instancia dentro de este. De este modo, Vernon argumentaba que las compañías precursoras de determinados productos, buscando controlar y reducir los riesgos propios de su actividad, orientarían sus decisiones de localización hacia zonas próximas al centro de control y mercado de la

empresa. Además, en esta primera fase del ciclo de vida del producto, a la que se denominará introducción, el precio no es uno de los principales condicionantes de la demanda y, en consecuencia, no se requiere producir en lugares donde los costes sean menores. Vernon argumenta que lo más importante en este primer momento es la innovación y la creación de una red sólida de clientes, es decir, la inversión en I+D y marketing. Durante esta fase inicial, en el mercado original, el precio será considerablemente menor al del resto de mercados desarrollados a los que se exporta. Sin embargo, una vez adentrado en la segunda fase del ciclo, el crecimiento, la demanda en el exterior comenzará a aumentar favoreciendo la producción local e incentivando a que las empresas del país pionero establezcan centros de producción en el extranjero. La tercera fase del ciclo es la madurez. Vernon sostiene que llegados a este punto en la vida del producto, la producción se estandariza y el factor precio pasa a desempeñar un papel central. En consecuencia, la reducción de costes se vuelve esencial de modo que, aquellos países donde estos sean menores podrán establecer precios más bajos y por lo tanto, exportar a otros con costes mayores (Vernon, 1966).

La teoría de Vernon ha resultado útil para explicar los patrones de comercio internacional. No obstante, tal y como exponen Hill y Hult (2019), la creciente integración de la economía mundial en el siglo XXI y la consecuente tendencia a desarrollar cadenas de valor globales (disgregando el proceso productivo en distintas áreas geográficas) ha reducido la precisión de esta teoría a la hora de vaticinar las tendencias del comercio global.

2.1.4 Teoría de la ventaja competitiva nacional: Diamante de Porter

Con el objetivo de dar respuesta y rellenar los vacíos de las anteriores teorías, Michael Porter (1990) quiso explicar los factores que condicionan el éxito global de una empresa de un determinado país en una industria concreta. En esta línea, Porter determinó cuatro elementos principales que condicionan el entorno empresarial de un país y su capacidad para que las empresas locales desarrollen ventajas competitivas (Porter, 1990):

- **Dotación de factores:** recursos productivos de un país que le permiten competir en una determinada industria. Porter define 2 tipos de recursos: los básicos (recursos naturales, clima, localización, etc) y los avanzados (infraestructura,

mano de obra cualificada, conocimiento tecnológico, etc). Estos últimos requieren inversión constante y serán los más significativos a la hora de que un país desarrolle una ventaja competitiva al ser menos abundantes y más complejos de replicar por los rivales.

- **Condiciones de la demanda:** naturaleza de la demanda local para el producto o servicio de la empresa. Porter argumenta que, aunque el fenómeno de la globalización parezca reducir la importancia de la demanda interna, esta desempeña un papel fundamental a la hora de identificar las necesidades y preferencias de los consumidores. De este modo, cuánto más representativo sea el mercado nacional (en lo que a características se refiere) mayor capacidad de anticipación y adaptación a las demandas de los consumidores tendrán las empresas del país.
- **Existencia de economías de soporte y relacionadas:** existencia de proveedores y otras industrias relacionadas, que complementen la actividad de la empresa y que sean competitivas a nivel global. Esto permitirá a la empresa tener acceso directo y más barato a los distintos insumos y al mismo tiempo, podrá extraer beneficios de una comunicación cercana y constante, intercambio de información y apoyo a la hora de innovar y mejorar sus procesos.
- **Estrategia, estructura y rivalidad de la compañía:** condiciones que determinan la creación, organización y gestión de las empresas, así como las características de la rivalidad interna. Porter sostiene que no existe un modelo universalmente válido de gestión empresarial, pues las características de cada país harán que un modelo sea más adecuado que otro en ese país en concreto. En esta línea, argumenta que la competencia en una industria será el resultado conjunto de los distintos modelos organizativos y fuentes de ventaja competitiva promovidos en el país.

Porter (1990) explica que cada elemento representa un aspecto de la ventaja competitiva de un país y su impacto suele estar interrelacionado. De este modo, la innovación en una determinada industria en la que existen carencias de factores productivos no se dará en

tanto en cuanto no exista una fuerte competencia y un compromiso de inversión a largo plazo. En consecuencia, aunque los distintos componentes del diamante tienen efecto a nivel individual sobre el desarrollo de una industria, se puede decir que actúan como un sistema único en el que la concentración geográfica y la competencia son los atributos con mayor capacidad de influencia sobre el resto. Asimismo, Porter rescata el concepto de aglomeración económica de las teorías anteriores para argumentar que este sistema incentiva dicho fenómeno al desarrollar un entorno favorable en el que se pueden extraer beneficios no solo dentro de la propia industria sino también a lo largo de todo el clúster.

Adicionalmente, el académico estadounidense añade al sistema del diamante otros dos elementos exógenos que pueden impactar de forma significativa en su funcionamiento: el papel del gobierno y la suerte (Hill & Hult, 2019). Por un lado, en lo relativo al papel del gobierno, Porter no considera que este deba ser el de principal impulsor de las industrias ni tampoco que deba existir un libre comercio absoluto. En esta línea, sostiene que el Estado debe facilitar e incentivar el crecimiento y mejora de las empresas y que para maximizar su efecto esto deberá ir en sintonía con atributos favorables del sistema del diamante. En consecuencia, las mejores políticas serán aquellas que promuevan la creación de un marco favorable para el desarrollo empresarial en el que se puedan alcanzar ventajas competitivas. Por lo tanto, en los países desarrollados, el gobierno debe intervenir tan solo de forma indirecta (Porter, 1990). Por otro lado, los acontecimientos fortuitos pueden dar lugar a cambios en la industria y brindar oportunidades para determinadas empresas.

A modo de conclusión, podemos observar que esta teoría es mucho más completa y en su desarrollo recoge elementos de las anteriores (la ventaja competitiva de Ricardo, la dotación de factores de Heckscher-Ohlin, la aglomeración económica de Marshall y Weber) y las complementa. Además, incluye el papel del gobierno y el azar analizando su influencia sobre el resto del sistema.

2.1.5 Paradigma ecléctico de Dunning

La teoría del paradigma ecléctico fue propuesta por el economista británico John Dunning (1991). Dunning observó que la industria manufacturera estadounidense era más de dos veces superior a la británica lo que le llevó a preguntarse si esto se debía a diferencias en

la dotación de factores de estos países o si bien la diferencia radicaba en el uso que cada uno de hacía de sus recursos. En su hipótesis inicial, Dunning planteaba que, si este último fuese el caso, entonces las filiales americanas en Reino Unido deberían funcionar tan bien como las empresas matriz y mejor que sus competidores británicos. Esto constituyó el componente específico de propiedad del paradigma. Sin embargo, de no ser así, Dunning argumentaba que esto se debería a las características específicas e intransferibles de la economía estadounidense a lo que denominó componente específico de localización. Finalmente, el autor descubrió que las diferencias se explicaban por una combinación de ambos componentes pues observó que las filiales estadounidenses no eran tan productivas como sus matrices, pero sí más productivas que sus rivales británicos.

Posteriormente, con el objetivo de analizar el comportamiento de las empresas en el extranjero Dunning (1991) profundizó en los dos componentes de propiedad y localización explicados. En este sentido, comprendió que para explicar por qué una empresa decide producir en el extranjero es necesario comprender los motivos por los que las empresas deciden utilizar sus ventajas de propiedad para llevar a cabo otras actividades de valor añadido en lugar de venderlas a empresas fuera de sus fronteras. El economista distingue entre dos tipos de ventajas: las que surgen de la internacionalización y las que se poseen con carácter previo. Las ventajas de internacionalización son aquellas que la empresa puede adquirir a raíz de su experiencia y capacidad para operar en mercados internacionales (conocimiento del mercado, capacidad de adaptación a distintas culturas y regulaciones o la gestión de riesgos internacionales). De esta manera, sostiene la imposibilidad de vender, especialmente, aquellas que surgen de la actividad internacional ya que estas tan solo pueden materializarse mediante la integración vertical u horizontal en la posesión común de actividades de una misma cadena de valor (ventajas de internalización).

En resumen, el paradigma ecléctico sostiene que la posesión de activos inmateriales derivada de las ventajas de propiedad e internalización, permiten explicar la existencia de IED. No obstante, a la hora de elegir el país de destino, las empresas deben identificar aquellos que posean ciertas características que, al combinarse con las suyas propias, le permitan maximizar los beneficios de su expansión internacional (ventajas de localización). Estas últimas, se verán influidas por factores como los costes de producción,

las políticas gubernamentales, la existencia de economías de escala, el acceso a materias primas, etc (Vázquez, 2003).

2.1.6 Estrategia y riesgos de las CVM

En el siguiente apartado se definirá el concepto de CVM y se analizará tanto su evolución histórica como los tipos y grados de participación en las mismas. Por ello, antes, resulta imprescindible realizar una contextualización teórica y abordar el concepto de estrategia de las CVM (qué externalizan las empresas y por qué) así como los principales riesgos asociados a las mismas.

Como se expondrá más adelante, existen distintas modalidades e intensidades de participación en las CVM. Esto se debe a que, con carácter general, las empresas no buscan controlar la totalidad de la cadena de suministro y tienden a externalizar alguna de las etapas del proceso. De este modo, resulta de vital importancia elegir adecuadamente qué fases quedarán bajo el control de la empresa, cuáles estarán gestionadas por terceros y quiénes serán esos terceros implicados (Hill & Hult, 2019). Esta decisión se realiza tanto a nivel estratégico (largo plazo) como operativo (corto plazo) y conllevará diferentes consecuencias en función de la opción seleccionada. Esto es, si la empresa decide producir internamente, deberá buscar proveedores de materias primas, componentes, etc. Sin embargo, si decide externalizar, entonces deberá llevar a cabo otros procesos como controles de calidad o la gestión de prioridades competitivas (Hill & Hult, 2019).

Existen ciertos factores que favorecerán la opción de producir sobre externalizar. Hill y Hult (2019) señalan que si, por ejemplo:

El artículo o la pieza desempeñan un papel fundamental en el éxito del producto, incluyendo la percepción de las partes interesadas clave, esta situación inclina la balanza a favor de la fabricación. Otra razón para optar por la fabricación es si el artículo o la pieza requieren un diseño, habilidades y/o equipos de producción especializados y las alternativas confiables son escasas. La alineación estratégica también es importante. Si el artículo o la pieza encajan estratégicamente en las

capacidades fundamentales actuales o futuras de la empresa, entonces la decisión de fabricación sería la más adecuada para la empresa en su conjunto. (p.422)

En esta línea, se puede decir que la decisión de fabricar o externalizar recae, principalmente, sobre dos factores: coste (adquisición de insumos y acabado del producto) y capacidad de producción (entendida como el coste de oportunidad). No obstante, la complejidad de esta decisión conlleva una exhaustiva investigación que implica, además, la consideración de otros elementos como: el control de calidad, la tecnología patentada, tener el control, el exceso de capacidad, los proveedores limitados, la garantía de suministro continuo y los impulsores de la industria (Hill & Hult, 2019).

En las últimas décadas, la creciente demanda de los consumidores así como las presiones competitivas, han aumentado la participación de las empresas en las CVM. En este contexto, resulta necesario considerar que, operar a nivel global conlleva una serie de complejos desafíos y riesgos que abarcan cuestiones económicas, políticas, logísticas, competitivas, culturales y de infraestructura (Manuj & Mentzer, 2008). Como se analizará más adelante, eventos recientes, como la pandemia del covid-19, la guerra comercial entre China y Estados Unidos, el Brexit o los desastres naturales, entre otros, han puesto de manifiesto la vulnerabilidad de las CVM. En consecuencia, la consideración de la cadena de suministro en su conjunto se vuelve imperativa para mitigar los riesgos inherentes a la operación a escala mundial y garantizar la continuidad y la resiliencia de las operaciones comerciales.

Manuj y Mentzer (2008) clasifican las fuentes de riesgo en los siguientes grupos (siendo los 4 primeros los específicamente vinculados a las CVM):

- **Riesgos de suministro:** interrupciones de oferta, inventario, acceso a tecnología, problemas de calidad, etc.
- **Riesgos operativos:** cambios en la tecnología y la exposición operativa, capacidad de procesamiento inadecuada, etc.
- **Riesgos de demanda:** introducción de nuevos productos, cambios en las características de la demanda, etc.
- **Riesgos de seguridad:** sistemas informativos, infraestructura, crimen, terrorismo, etc.

- **Riesgos macroeconómicos:** fluctuación de los tipos de cambio, tipos de interés y precios.
- **Riesgos políticos:** políticas gubernamentales como aranceles, cuotas, etc.
- **Riesgos competitivos:** falta de información y conocimiento sobre los competidores.
- **Riesgos de recurso:** necesidad imprevista de recursos.

Imagen 1. Riesgos en la cadena de suministro ampliada



Fuente: Tomado de *Global Supply Chain Risk Management*. (Manuj & Mentzer, 2008).

2.2 Estado de la cuestión

2.2.1 Cadenas de valor

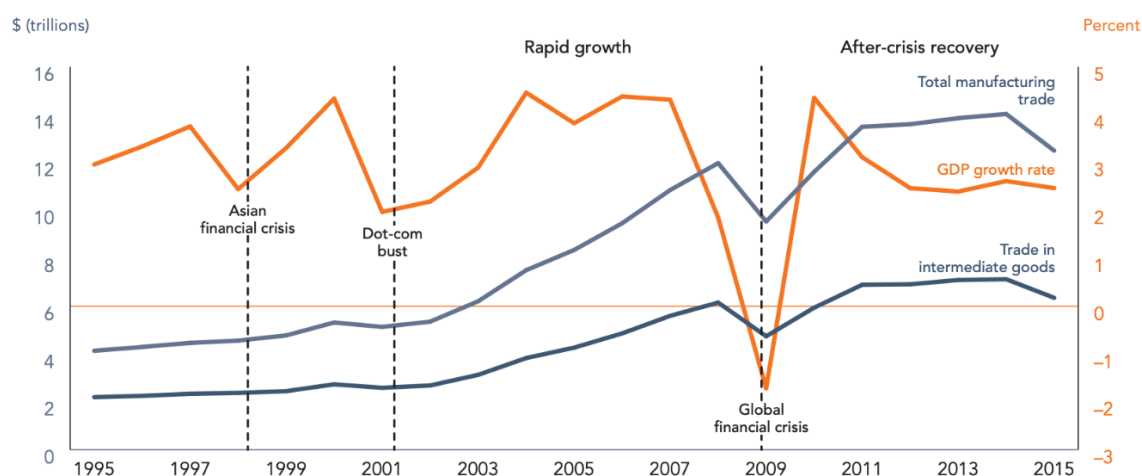
Hasta ahora se ha ido analizando cómo la evolución en los patrones de comercio internacional ha ido dando lugar a distintas teorías. Si bien esto ha servido para sentar las bases necesarias para tener un marco conceptual del que partir, es necesario analizar cuál ha sido la situación en los últimos años y qué tendencias han predominado en el comercio mundial. Para ello, se abordará el concepto de cadenas de valor mundiales (CVM) exponiendo cómo el caso de China ha sido determinante en el proceso de la globalización.

Una cadena de valor mundial es el conjunto de fases en las que se descompone el proceso productivo de un determinado producto o servicio para su venta al consumidor final. Cada una de estas fases añade valor y al menos dos de ellas se llevan a cabo en países diferentes (World Bank, 2020). Durante la década de los 90, la convergencia de determinados acontecimientos a nivel global dio lugar a una significativa expansión de los flujos de comercio internacional. Los avances tecnológicos y la introducción del contenedor de transporte contribuyeron a la reducción de los costes comerciales. Además, en esta línea,

se estableció el mercado común europeo y China se integró en la economía mundial. Esto último, marcó un punto de inflexión en el comercio internacional pues abrió las puertas de las empresas a un nuevo y extenso mercado, tanto de consumidores como de trabajadores (World Bank, 2020). Concretamente, JaeBin Ahn y Romain Duval (2017) señalan que en torno al 12% del incremento en la productividad mundial entre 1995 y 2007 puede atribuirse a la apertura del gigante asiático al comercio internacional, siendo los países y sectores más expuestos a ella los que mayores mejoras reportaron en este ámbito. La creciente disponibilidad de mano de obra de bajo coste, así como los avances mencionados, incitaron a las empresas a reorganizar sus instalaciones productivas en países con estas características. A todo esto, se sumó una importante reducción de las barreras comerciales con la firma de importantes acuerdos, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), lo que contribuyó, aún más, al desarrollo de este fenómeno de integración mundial (Dollar et al. 2017).

Todo ello impulsó el surgimiento y desarrollo de las denominadas CVM durante la última década del siglo XX. No obstante, este periodo de expansión en la integración económica se vio truncado con la llegada de la crisis financiera de 2008. Los motivos detrás de dicho declive, tanto en el comercio internacional como en las CVM, pueden relacionarse con, por un lado, el menor crecimiento de la producción mundial experimentado, especialmente, por economías comerciales dominantes como Europa y China. Por otro lado, el aumento de ingresos no se vio correspondido con un aumento proporcional en el comercio lo que ralentizó el crecimiento comercial en centros productivos como China o Estados Unidos.

Gráfico 1. Tendencias del PIB mundial y del comercio de manufacturas antes y después de las recientes recesiones económicas, 1995-2015



Fuente: Tomado de Global value chain development report 2017: Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development (Dollar et al., 2017); Chapter 2
(39)

Asimismo, el gigante asiático, con el objetivo de reducir su dependencia en el exterior, comenzó a incrementar la producción nacional. En esta línea, tampoco se desarrollaron nuevos acuerdos comerciales u otras iniciativas destinadas a promover el libre comercio que pudiesen desencadenar un repunte en las CVM. Así, como se puede observar en el Gráfico 1, el comercio especialmente de bienes intermedios creció de forma muy leve durante esos años.

La participación en las CVM puede darse de distintas formas. Esta no siempre implica la comercialización del producto o servicio final, sino que puede darse con la mera contribución a la creación de valor del mismo (OCDE, 2015). De este modo, aunque todos los países participan en las CVM, no todos lo hacen de la misma forma ni con la misma intensidad. Dependiendo de la fase productiva en la que se participe, se distingue entre participación hacia delante (*forward*) o hacia atrás (*backward*). La primera hace referencia al uso de intermediarios nacionales en las exportaciones de terceros países mientras que la segunda se refiere al uso de insumos del extranjero en las exportaciones (De Backer & Miroudot, 2013). Además, en función de la localización de los países que

participen en un determinado proceso productivo algunas cadenas de valor serán de corte regional mientras que otras tendrán carácter global (Kano, Tsang & Yeung, 2020).

Un estudio llevado a cabo por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2015, pp.7-8) refleja los factores que determinan el grado y tipo de integración de los países en las CVM. Estos se clasifican en dos grupos: los no relacionados con elementos políticos y los intrínsecamente políticos. Dentro del primer grupo destacan las siguientes características. En primer lugar, el tamaño de mercado. Cuanto mayor sea el mercado mayor diversidad de intermediarios existirá y, por tanto, será más probable que se dé una participación *forward*. En segundo lugar, el nivel de desarrollo. Los países desarrollados tienden a comprar más bienes del extranjero y vender una proporción mayor de sus exportaciones totales como bienes intermedios incrementando de esta forma ambos tipos de participación en las CVM. En tercer lugar, encontramos la estructura industrial. En este ámbito, el grado de industrialización de un país ha demostrado relacionarse de forma positiva con la participación *forward*. Por último, dentro de este primer subgrupo, está la localización. Los procesos productivos se organizan entorno a las principales potencias comerciales (Europa, Estados Unidos y Asia). De esta forma, la participación del resto de países en las CVM se verá favorecida por su cercanía a dichas regiones.

Pasando a los factores de corte político, en primer lugar, se destaca el papel de la política comercial. Como se ha mencionado anteriormente, cuanto menores sean las barreras al comercio en una determinada economía, más favorable será la misma a participar en las CVM (OCDE, 2015). Además, existen otros factores, relacionados con las políticas de liberalización y atracción de inversión que también han demostrado tener un papel importante en la participación en las CVM. La importancia de este tipo de políticas se ve claramente reflejada en el caso de China, que se explicará en detalle en el apartado siguiente. Por un lado, pese a ser una de las economías más cerradas del mundo, el país se embarcó en un proceso de liberalización del comercio necesario, entre otros motivos, para su adhesión a la OMC. El marco institucional vigente durante la era de la economía planificada pretendía limitar el comercio a unos pocos monopolios controlados por el gobierno, lo que dio lugar a unas actividades comerciales mínimas. Sin embargo, durante tres décadas, China ha experimentado sucesivas fases de liberalización y fomento del

comercio, cada una de las cuales ha ido acompañada de un notable incremento del comercio (Naughton, 2006).

Por otro lado, siguiendo con el ejemplo anterior, en cuanto a la atracción de IED, la mejora de la calidad de las instituciones y la credibilidad, fueron esenciales para poder compatibilizar los intereses del país con los de los inversores internacionales (Correa & González, 2006). Entre las políticas preferenciales aplicadas en las Zonas Económicas Especiales, Salvador (2012) destaca: “tipos impositivos reducidos, uso de la tierra más liberal, vacaciones fiscales, privilegios especiales en la repatriación de capital, un régimen de importaciones y exportaciones más liberal, mayor autonomía en operaciones de gestión y administración”. En esta línea, la apertura a la inversión extranjera, la protección de la propiedad intelectual, la calidad institucional o las infraestructuras favorecerán también una mayor integración de la economía en las cadenas de valor.

Como se ha expuesto, no existe una participación homogénea de los distintos países en los distintos procesos productivos. En esta línea, el Informe sobre el Desarrollo Mundial del Banco Mundial (2020) señala que el auge en las cadenas de valor en las últimas décadas (ver Gráfico 1) ha estado protagonizado principalmente por 3 regiones: Norte América, Europa y Asia. Estas tres regiones han logrado desarrollar infraestructura, tecnología y mano de obra cualificada, lo que les ha permitido ser atractivas para las empresas multinacionales que buscan optimizar sus procesos productivos. Sin embargo, cabe señalar que dentro de esas regiones también existen diferencias significativas entre países en cuanto a su grado de participación en las CVM (World Bank, 2020). Por ejemplo, China se ha convertido en un actor de gran peso comercial, mientras que otros países asiáticos como Myanmar o Camboya no han podido aprovechar esas oportunidades. A continuación, se expondrán las principales causas y consecuencias que han llevado a China a convertirse en un actor central a nivel global.

Por último, si bien hasta ahora se ha centrado el discurso en países cabe destacar que, en última instancia, los principales actores del comercio internacional y las CVM no son los países ni los gobiernos sino las empresas (OCDE, 2015). Como tales, las empresas participarán en las CVM cuando ello redunde en su mejor interés, sobre la base de factores como el coste, la calidad y la eficiencia.

2.2.2 Caso China

Como se ha indicado, China ha desempeñado un papel central en todo este proceso de integración y creación de las cadenas de valor mundiales. A continuación, se analiza el proceso de apertura de este país y las implicaciones que esta ha tenido en el comercio internacional. Además, se usará el ejemplo del caso chino para desarrollar el fenómeno de la IED y facilitar la comprensión de los conceptos expuestos anteriormente.

Tras la muerte de Mao en 1976, los reformistas más radicales del Partido Comunista Chino, liderados por Deng Xiaoping, se hicieron con el poder. Durante su mandato, se dio comienzo a la conocida como “era de reformas” que se centró principalmente en los sectores de la agricultura, la infraestructura y la industria y exportación (Naughton, 2006). En aquella época China era un país sumido en la pobreza, cerrado al mundo y carente de capital y tecnología que se había quedado a la cola no solo respecto de las potencias occidentales sino también de sus vecinos del este asiático (principalmente Japón, Taiwán y Corea del Sur), quienes habían experimentado un impactante crecimiento tras la Segunda Guerra Mundial (Kroeber, 2016). No obstante, una de sus principales ventajas era que contaba con una extensa población deseosa de trabajar en mejores condiciones de las que deparaba el campo.

En este contexto, China inició su proceso de transformación a finales de 1978 comenzando con la reforma agraria. Los ámbitos comercial e industrial fueron los siguientes (Naughton, 2006). En esta línea, cabe destacar dos reformas cuyo éxito fue especialmente relevante. En primer lugar, la “política de puertas abiertas” (Salas, 2006) que abarcó desde la apertura de las Zonas Económicas Especiales (ZEE) a principios de los ochenta hasta la adhesión a la Organización Mundial del Comercio en 2001. Las ZEE, eran lugares donde el sistema comunista “dejaba de funcionar” (Salvador, 2012). En ellas, se permitía la inversión de empresas extranjeras y el establecimiento de fábricas, logrando de este modo, acceso a la mano de obra china. Adicionalmente, gozaban de mejores condiciones fiscales y burocráticas y ausencia de aranceles (Kroeber, 2016). Inicialmente, se crearon cuatro ZEE, sin embargo, su éxito fue tal, que pronto proliferaron. Una de las principales ventajas de estas ZEE, e importante determinante de la localización de IED en China (Cheng & Kwan, 200), ha sido la creación de economías de aglomeración. Las políticas y condiciones especiales aplicadas en estas zonas resultaron en una importante

atracción de IED y en el establecimiento de diversas empresas. De esta forma, a medida que los inversores extranjeros percibían una creciente inversión en la zona, se veían atraídos por la posibilidad de compartir know-how, servicios o experiencia y beneficiarse así de la presencia de empresas de soporte y acceso a una gran variedad de proveedores de calidad así como a una mano de obra con la cualificación apropiada (Salvador, 2012). En esta línea, si una empresa, por ejemplo, del sector de la electrónica quiere abrir una nueva fábrica, la opción de establecerse en la ZEE de Shenzhen, donde, además de mano de obra más barata, se encuentra Huaqiangbei, uno de los mayores mercados de componentes electrónicos del mundo (Murphy, 2017), se vuelve muy atractiva.

Asimismo, la adhesión del país asiático a la OMC en 2001 supuso un gran avance en la apertura del país pues, para conseguir la membresía, el país se vio obligado a adoptar y aceptar determinadas regulaciones de forma que estas fuesen en concordancia con las normas internacionales (Naughton, 2006). A su vez, tras haber sentado las bases de una política macroeconómica sólida, con la incorporación a la OMC los reformistas chinos buscaban dar un giro al enfoque desde el que habían abordado la reestructuración de sectores esenciales como el sistema bancario, el sistema fiscal, el sistema de gobernanza empresarial y el sector exterior. Se puede decir que estos dos factores han sido los principales precursores de la apertura china y los que la consolidaron como el principal receptor de IED en las décadas siguientes (López & García, 2006).

En segundo lugar, la construcción de infraestructura. Al igual que otros muchos países, China experimentó un fuerte proceso de urbanización en su camino hacia la industrialización. No obstante, dada la magnitud de la población de este país, el número de personas movilizadas en este proceso fue significativamente elevado (Kroeber, 2016). Las personas que trabajaban en el campo comenzaron a verse atraídas por los mayores salarios y mejores condiciones de vida que ofrecían las fábricas que comenzaban a extenderse dentro y fuera de las ciudades. Así, comenzó este proceso de urbanización que continuó con la construcción de carreteras, casas, puertos, servicios de telecomunicaciones, etc; lo que terminaría dando lugar a ciudades plenamente equipadas con infraestructura moderna y abundante mano de obra (Kamal-Chaoui, Leman & Rufeí, 2009). De esta manera, a principios de siglo, China contaba con una excepcional, y probablemente única, combinación de mano de obra barata e infraestructura puntera, lo

que para los fabricantes interesados en exportaciones suponía una oportunidad de oro (Kroeber, 2016; p.45).

No debemos olvidar que, por aquel entonces, China era el país más poblado del mundo. De esta forma, citando a Wen Jibao en el libro de Kroeber (2016) “cuando multiplicas un problema por la población de China se convierte en un gran problema. Pero cuando lo divides entre la población China se vuelve muy pequeño” (p. 21). Esta frase refleja una de las principales ventajas con las que ha contado China en su proceso de expansión pues su gran tamaño permitió a sus líderes implementar un modelo de rápido crecimiento económico en el que la cantidad primaba sobre la calidad. China tenía el privilegio que no tienen países de menor tamaño de poder probar nuevas ideas a gran escala. De esta manera, los éxitos podían copiarse o aplicarse en distintos ámbitos mientras que los fracasos no llegaban a afectar al sistema nacional (Kroeber, 2016).

Aunque, como se ha mencionado, sus vecinos del este asiático experimentaron un fuerte despegue económico anterior al chino, se pueden distinguir algunos factores que marcaron la diferencias entre lo sucedido en estos países y el caso de China. En primer lugar, el peso de las empresas estatales en China (Kroeber, 2016). Si bien en los países del este el gobierno determinaba las líneas de actuación y controlaba los recursos, las empresas eran mayoritariamente privadas. No obstante, en el caso de China las empresas públicas predominaron incluso tras las primeras reformas y bajo su propiedad estaban la mayor parte de activos del país. Tal ha sido siempre su importancia en este país que los propios gobernadores nunca se han sentido del todo cómodos con el concepto de privatización y han tratado de recurrir a otros términos para hacer referencia a este fenómeno (Naughton, 2006). En segundo lugar, el papel esencial de la IED. Si bien el crecimiento de los países del este también estuvo acompañado de un fuerte crecimiento en sus exportaciones, estas provenían de empresas nacionales mientras que en el caso de China fue la IED la que protagonizó los mayores avances en este ámbito (López & García, 2006). Como se ha mencionado, por aquel entonces China carecía de capital y tecnología y la forma más fácil y rápida de acceder a la misma era mediante la inversión de empresas extranjeras (ver Gráfico 2). Además, al contrario que este, sus vecinos formaban parte de la red de alianzas de Estados Unidos. Esto les permitía seguir experimentando un gran crecimiento al tiempo que mantenían políticas proteccionistas

pues tenían acceso al mercado americano lo que les otorgaba recursos intelectuales y financieros para seguir mejorando sus bases tecnológicas sin necesidad de recurrir a la inversión extranjera (Kroeber, 2016).

Gráfico 2. IED, entradas netas de capital (% del PIB) – China



Fuente: Elaboración propia usando datos del Banco Mundial, Indicadores de Desarrollo Mundial. (s.f.). Inversión Extranjera Directa, entradas netas de capital (% del PIB) – China. [Archivo de datos].

Adicionalmente, en el momento del despegue de los países del este (entre la década de los 50 y los 80) los procesos productivos se realizaban en su mayoría a nivel nacional y el comercio entre países se centraba en materias primas o productos terminados. Sin embargo, como se ha visto en apartados anteriores, a finales del siglo XX se produjeron importantes avances en el ámbito del transporte y la tecnología lo que permitió internacionalizar las cadenas de valor. De este modo, la posición de China, tanto en tiempo como en espacio (por su proximidad a grandes puertos y centros productivos) unida a su abundante y poco costosa mano de obra, la convertían en el agente perfecto para la exportación de manufacturas.

A finales de los años 70, el papel de China en la producción industrial era mínimo, y sólo representaba el 1% de su comercio. Sin embargo, a finales de 2014, China se había

posicionado como líder mundial en manufacturas, con niveles de producción y exportación superiores a los del resto de países llegando a representar el 18% de las exportaciones manufactureras mundiales y el 12% de las exportaciones totales (Kroeber, 2016; p.43). A pesar de las apariencias, distintos autores sostienen que el éxito de China no fue el resultado de un plan estratégico bien planificado, sino más bien de una serie de circunstancias afortunadas que, combinadas con políticas que promueven la apertura comercial y la inversión extranjera, junto con las características únicas del mercado chino, proporcionaron un entorno ideal para lo que se conoce como el "milagro chino".

Todo ello hace que la estrategia china no sea quizás un modelo recomendable a seguir por otros países que busquen conseguir un despegue como el del gigante asiático, aunque su ejemplo ha permitido extraer un valioso aprendizaje acerca de las variables que pueden determinar o favorecer la IED en un país o región. Tal y como se recoge en el estudio de Cheng & Kwan (2000) elaborado a partir de la experiencia de 29 regiones chinas, las variables que determinaron el establecimiento y desarrollo de la IED en China y, por ende, su despegue económico e industrial, pueden resumirse en los siguientes puntos:

- Acceso a mercados nacionales y regionales
- Coste de la mano de obra
- Políticas favorables a la IED
- Disponibilidad y calidad de infraestructuras
- Economías de aglomeración

3. Metodología

A la luz de los conceptos abordados en los apartados anteriores y teniendo en cuenta las teorías explicadas, a continuación, se pretende analizar el impacto que distintos acontecimientos, no recogidos a nivel teórico, pueden tener sobre las decisiones de localización de las empresas. Concretamente, se analizará el papel de las crisis sanitarias, factores geopolíticos y el papel de las nuevas tecnologías. Si bien los condicionantes de las decisiones de localización de las empresas son multifactoriales, se ha decidido analizar estos tres aspectos por ser los que más han afectado, afectan y afectarán en la actualidad al entorno empresarial.

En primer lugar, se analizarán las crisis y problemas sanitarios. Para ello, se expondrá el caso del covid-19 como ejemplo más reciente y representativo de las consecuencias, a nivel económico, que una crisis de este tipo puede acarrear y las implicaciones que esto tiene para las empresas. En segundo lugar, se abordarán factores de geopolítica. Para ello, se estudiará cómo influyen en las empresas tanto aspectos positivos, como pueden ser acuerdos comerciales, como aspectos negativos, como pueden ser las guerras comerciales. En esta línea, se expondrán ejemplos recientes como la guerra comercial entre China y Estados Unidos, que permiten analizar las implicaciones a nivel empresarial desde una perspectiva actual. Por último, se estudiará el impacto de la introducción de nuevas tecnologías (robots, impresoras 3D e Inteligencia Artificial) en los procesos productivos de las empresas y cómo estas afectan a la demanda de mano de obra y la reconfiguración de las CVM.

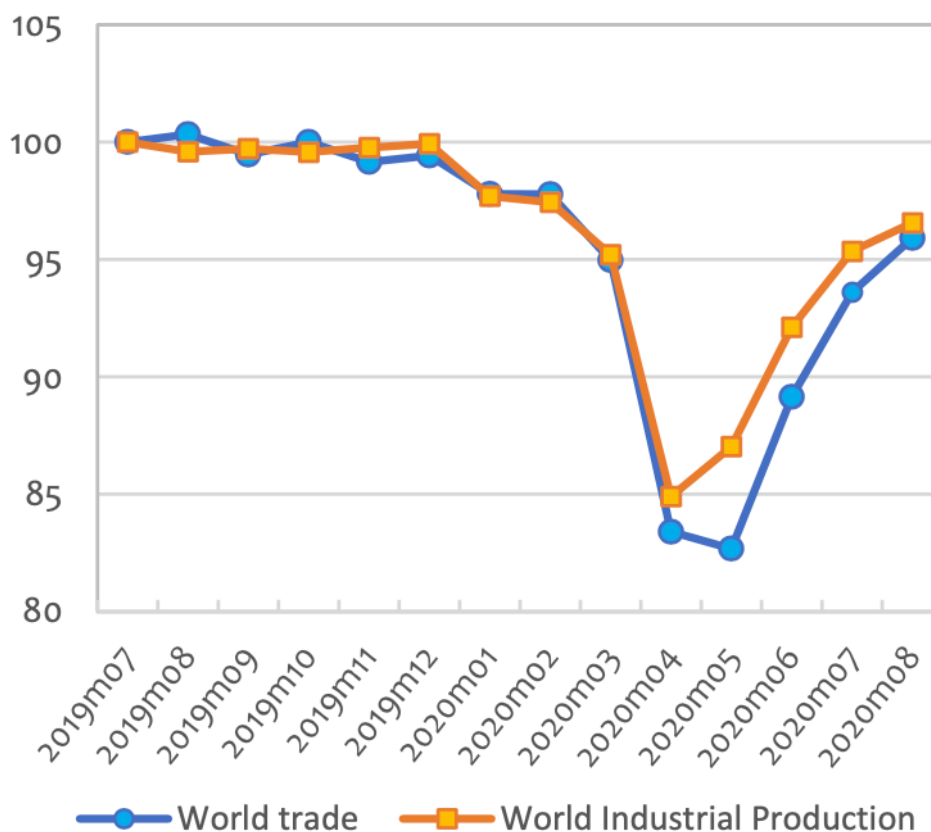
4. Análisis

4.1 Crisis sanitarias

La reciente pandemia causada por el covid-19 volvió a poner al mundo alerta de los riesgos sanitarios que hacía décadas que no se daban en semejantes magnitudes. La creciente globalización e integración de la economía mundial han facilitado la capacidad de los bienes, las personas, pero también de las enfermedades, para circular libremente por todo el planeta (Antràs, Redding & Rossi-Hansberg, 2023). Si bien existen múltiples ejemplos a lo largo de la historia de enfermedades cuya transmisión se ha visto acelerada por la creciente interconexión entre países, para el presente análisis tomaremos el ejemplo de la más cercana a nuestros días, el caso del covid-19.

Durante los primeros meses de pandemia, las cuarentenas impuestas por los distintos gobiernos en todo el mundo, el distanciamiento social, el miedo al contagio y la incertidumbre no tardaron en extenderse al ámbito económico desencadenando una drástica reducción de la actividad económica y comercial (Antràs, 2020).

Gráfico 3. Comercio y producción mundial (Índice Julio 2019=100)

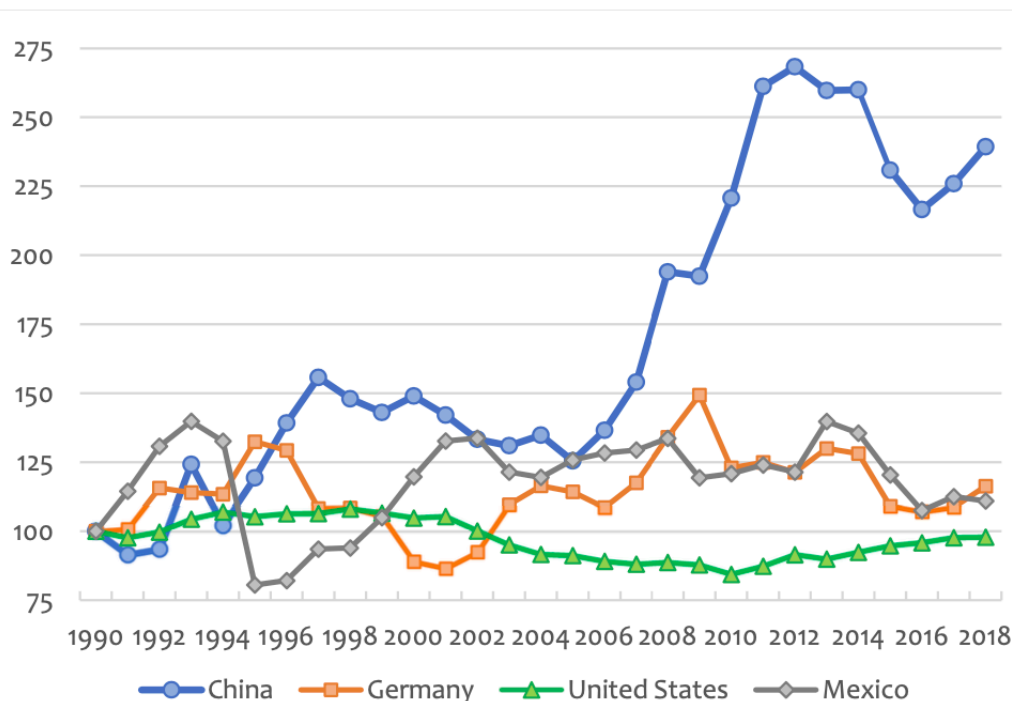


Fuente: Tomado de *De-globalisation? Global value chains in the post-COVID-19 age* (No. w28115). National Bureau of Economic Research. (Antràs, 2020)

Si algo han podido aprender los mercados internacionales de esta crisis sanitaria esto fue su gran dependencia de China (Pérez Sánchez, 2021). Tras décadas de deslocalización de la producción, en plena pandemia, los países se encontraron en una situación de escasez de material sanitario. Ante estas circunstancias, China no desaprovechó la oportunidad y comenzó a aumentar exponencialmente la producción y exportación de dichos materiales (respiradores, mascarillas, test de detección, etc). Se puede decir que, como sociedad, nos hemos acostumbrado al clásico “made in China”. Tanto es así que, en las últimas décadas, cuando una empresa pensaba en abrir una nueva fábrica, la primera opción indudable era China (González, 2008; p.25). Como se ha mencionado en apartados anteriores, una de las tradicionales ventajas que ha ofrecido siempre este país es el bajo coste de su mano de obra. No obstante, los beneficios van mucho más allá. Tras muchos años constituyéndose como la fábrica del mundo, el país ha logrado hacerse con la infraestructura requerida para la exportación a todo el mundo y cuenta con proveedores

y fabricantes de la mejor calidad (UNCTAD, 2014). Todo ello ha hecho que la fuerza de trabajo se haya ido cualificando con el paso de los años.

Gráfico 4. Índice del coste laboral unitario en dólares estadounidenses (1990=100)

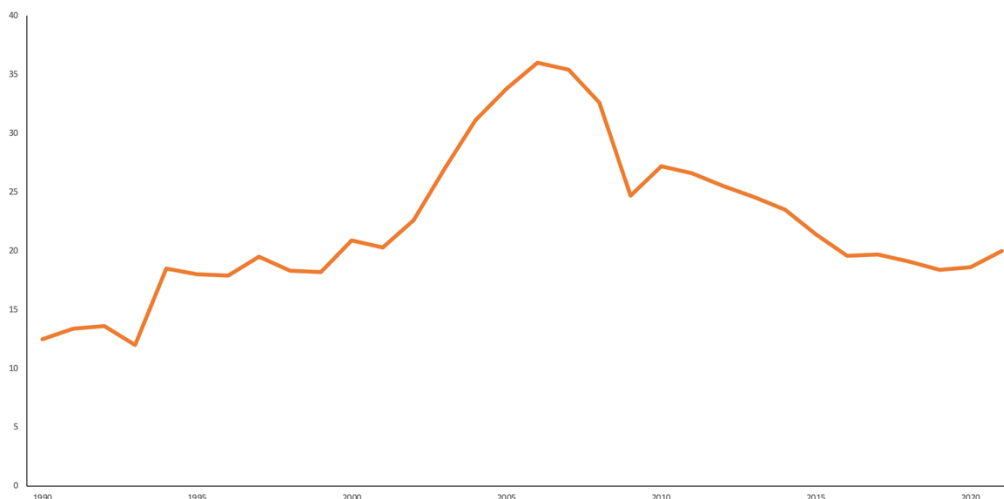


Fuente: Tomado de *De-globalisation? Global value chains in the post-COVID-19 age* (No. w28115). National Bureau of Economic Research. (Antràs, 2020)

En un principio, las empresas decidían establecerse en China atraídas principalmente por su mano de obra barata. Sin embargo, a medida que ha ido creciendo el número de empresas en el país, también lo ha hecho la competencia entre ellas para acceder a la mano de obra china (Autor, Dorn, & Hanson, 2013). En consecuencia, esto se ha traducido en una subida de los salarios. No obstante, aunque este incremento del coste pueda parecer, a priori, negativo de cara a las decisiones de localización de una empresa debemos de tener en cuenta que mayores salarios también implican mayor poder adquisitivo de la población y por ende, mayor consumo (Sicular, Yang & Gustafsson, 2022), especialmente, si estamos hablando de magnitudes como las del mercado chino, es decir, de 1.400 millones de personas. Esto ha hecho que, en los últimos años, China haya dejado de ser tan solo un centro de producción para pasar a convertirse, además, en un gran mercado de consumo (González, 2008; p.36). De este modo, el mero hecho de

poder vender en este mercado ha hecho que muchas empresas, pese al incremento del coste de la mano de obra, hayan decidido permanecer en China.

Gráfico 5. Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB) - China



Fuente: Elaboración propia usando datos del Banco Mundial (s.f.). Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB) – China. [Archivo de datos].

Como se puede ver, desde 2006 China ha pasado de exportar el 36% de su PIB al 20%. El incremento de la demanda china ha sido tal que una fábrica que produce y vende tan solo en este mercado puede ser rentable. Sin embargo, a pesar de las múltiples ventajas, con la llegada del covid-19 se han podido apreciar los riesgos que conlleva una gran dependencia especialmente, por haber sido China uno de los países en sufrir los confinamientos más estrictos y prolongados de todo el mundo en el seguimiento de su política “covid cero” (Burki, 2022).

En el momento del estallido del covid-19, muchas empresas operaban bajo el principio conocido como “*Just In Time*” (Tissir, El Fezazi, & Cherrafi, 2020). Dado el coste que conlleva la gestión de un gran almacén, muchas empresas recurrían a este método que consiste, básicamente, en distribuir los productos en el momento en que se reciben, reduciendo así los gastos de inventario. El problema de esta operativa es que cualquier cierre prolongado de fábricas puede tener graves consecuencias sobre el proceso de suministro. Trasladado al contexto de la pandemia, ante esta situación, muchas empresas trataron de compensar el cierre aumentando la producción en fábricas de otros países como, por ejemplo, Vietnam (Gereffi, Lim & Lee, 2021). De esta forma, ante los estrictos

confinamientos impuestos en el país chino, estas empresas se pudieron beneficiar frente a sus rivales de tener centros productivos en otros países.

Esto ha sido una gran lección para el mundo empresarial donde se ha planteado la estrategia conocida como “China + 1” (Brandoli, 2022). De este modo, se busca mantener las fábricas en China, pudiendo acceder así a su gran mercado, pero establecerse adicionalmente en otro país para reducir los riesgos que puedan acarrear imprevistos como, por ejemplo, una crisis sanitaria global. Las estrategias empresariales siguen estando marcadas por la búsqueda de eficiencia y la reducción de costes. Como expone la UNCTAD (2022), factores como las economías de escala, la localización geográfica de recursos o las importantes inversiones a largo plazo necesarias para la construcción de infraestructura logística hacen que conceptos como el “*reshoring*” (traslado de la producción al país de origen) o la desglobalización, muy debatidos en los últimos años y que implican una reestructuración de los sistemas productivos, impliquen costes muy elevados para las empresas. Ejemplo de ello es el mencionado éxito de las economías de Asia oriental a la hora de contrarrestar el negativo impacto económico de la pandemia. Este alimenta no una desglobalización sino una diversificación de las CVM que permite reducir su dependencia respecto de un solo país (Gereffi, Lim & Lee, 2021).

Además del mencionado cierre de fábricas, otra de las graves consecuencias de esta crisis sanitaria fueron los cuellos de botella originados en las diversas CVM. Panwar, Pinkse & De Marchi (2022) señalan 3 factores que han determinado el impacto del covid-19 en las CVM. En primer lugar, los cambios en la demanda. El confinamiento dio lugar a un pico de demanda de productos no solo sanitarios sino también de otros como webcams para el teletrabajo, utensilios de cocina, etc. Además, se produjo un importante cambio en el tipo de productos demandados que se extendió incluso tras el fin de las restricciones. Como señalan los autores, en lugar de billetes de avión la gente pasó a comprar comida a domicilio. Este primer factor enlaza con el segundo, la escasez de oferta. La mayoría de las empresas carecían de la capacidad para producir a los niveles necesarios para satisfacer los desmesurados volúmenes de demanda lo que se vio agravado por la reducción de la producción resultante de la crisis sanitaria. Como consecuencia, el volumen de transporte marítimo se redujo y terminó por desencadenar una crisis logística. Como ejemplifican los autores, EEUU llegó a tener un desequilibrio de

contenedores de transporte del 40%, es decir, “por cada 100 contenedores recibidos solo 40 se reexportaban” (p. 8). El tercer factor es la inesperadamente rápida recuperación económica de algunos países. Los confinamientos produjeron un incremento en los niveles de ahorro lo que, unido al fin de las restricciones y la rápida recuperación económica, produjeron un importante pico de demanda que complicó aún más los cuellos de botella de las cadenas de suministro (Panwar, Pinkse & De Marchi, 2022).

Por último, como se ha expuesto anteriormente, el covid-19 provocó una significativa reducción en el volumen de comercio y producción a nivel global (ver Gráfico 3). No obstante, como se puede observar en ese mismo gráfico, la recuperación de los mínimos alcanzados en mayo de 2020 fue rápida, dando lugar a esa forma de V en la gráfica, también apreciable en los casos de la crisis financiera de Asia y la crisis financiera global de 2008 (ver Gráfico 1). A la luz de esta observación, resulta interesante considerar el argumento de Antràs (2020). En su trabajo, Antràs señala que tanto las crisis del covid-19, como las 2 crisis anteriores mencionadas, se produjeron en el ámbito intensivo y no en el extensivo. Esto quiere decir que, aunque las consecuencias de todas ellas hayan sido ciertamente devastadoras y hayan implicado una cierta reorganización de la producción, el hecho de ser percibidas como temporales ha permitido una rápida recuperación en forma de V como la observada. En línea con el argumento de la UNCTAD, el autor sugiere que pese a que los factores que impulsaron la era de la hiperglobalización pueden haber experimentado una ralentización y hayan surgido otros que parecen fomentar la desglobalización, “las grandes economías de escala asociadas a las CVM modernas podrían hacer que las empresas se mostraran reacias a deshacerlas ante perturbaciones graves pero temporales” (p. 4).

4.2 Geopolítica

Como se ha venido analizando a lo largo del trabajo, las CVM han sido un componente esencial en el desarrollo de la economía mundial. Estas han impulsado la expansión del comercio internacional y reconfigurado la producción, comercialización e inversión de países y empresas. En esta línea, las distintas políticas y regulaciones comerciales han desempeñado un papel determinante en la estructura y dinámica de las CVM siendo los Estados los protagonistas en la formulación y aplicación de las mismas (World Bank,

2020). En los últimos años, distintos acontecimientos como, por ejemplo, la guerra comercial entre EEUU y China, han hecho cuestionar nuevamente la gobernanza de estas CVM lo que se ha reflejado a su vez en cambios estratégicos de las grandes empresas.

En su trabajo, Gereffi, Lim & Lee (2021) distinguen 3 etapas en la configuración y organización de las CVM que han sido delimitadas por distintas tendencias en las políticas gubernamentales y decisiones empresariales. En primer lugar, la etapa comprendida entre las décadas de los 70 y los 90 estuvo protagonizada por restricciones bilaterales por parte de EEUU y otros países de Europa hacia los países exportadores de Asia oriental. En este caso, las acciones implementadas no tuvieron un efecto de disminución en las exportaciones totales de la zona, pues los cambios en las estrategias de localización de las empresas resultaron en una dispersión geográfica y un fortalecimiento de las operaciones de exportación. En segundo lugar, entre los 90 y mediados de los 2000, la proliferación de acuerdos comerciales preferenciales propició la concentración regional de las CVM en diversos sectores. Este fenómeno fue especialmente significativo en las zonas de América del Norte y Europa con acuerdos como el TLCAN o la creación de la Unión Europea (UE). En la tercera etapa, que se extiende desde el final de la crisis financiera de 2008 hasta nuestros días, ha predominado el incremento en la concentración regional de las CVM, así como el fortalecimiento de proveedores internacionales. Además, en esta última etapa, los mercados y las multinacionales de economías emergentes (como China, India o Brasil) han experimentado un importante crecimiento.

Retomando el ejemplo de China de apartados anteriores, en las últimas décadas este país se ha ido consolidando como la fábrica del mundo, aglomerando múltiples CVM del sector manufacturero y tecnológico principalmente (Autor, Dorn & Hanson, 2016). Ante la amenaza del creciente poder hegemónico chino, las principales potencias comerciales (EEUU, Europa y Japón) han respondido con un incremento en las tendencias proteccionistas (UNCTAD, 2019) siendo el más sonado el caso de la guerra comercial iniciada por el expresidente estadounidense Donald Trump contra el país chino. Esta guerra comercial, iniciada en 2018 e implicando distintos aumentos arancelarios contra las importaciones bilaterales de estos países (Gereffi, 2018), ha impulsado no solo a las empresas extranjeras sino también a las propias empresas chinas de sectores como la

electrónica, a implementar estrategias de transformación y modernización con el objetivo de mitigar las repercusiones de la guerra comercial y socavar la efectividad de las medidas restrictivas impuestas por Estados Unidos y otros países.

En esta línea, muchas compañías han decidido trasladar sus centros productivos, o bien diversificarlos, hacia otros países en la mencionada estrategia China + 1. Un ejemplo es el caso de la empresa Foxconn, que ha aumentado su producción e inversión en países como Vietnam, India y otros países del Sudeste Asiático (Corrales, 2023). Este tipo de estrategias no son algo novedoso, sino que ya se pudieron observar movimientos similares entre las décadas de los 70 y los 90 con las mencionadas restricciones a las economías exportadoras de Asia (Hong Kong, Taiwán y Corea del Sur). En este contexto, muchas empresas manufactureras de estos países (las más afectadas por las restricciones) comenzaron a trasladar parcial o totalmente su producción a otras regiones de Asia (como China, Vietnam o Indonesia), América Central, el Caribe o África Subsahariana (Frederick & Gereffi, 2011). Esto les permitía sofisticar sus productos generando un mayor valor añadido al mismo tiempo que se beneficiaban de un uso estratégico de la IED y la localización productiva en terceros países con restricciones arancelarias mínimas y costes laborales menores.

Dada la complejidad que caracteriza las CVM a día de hoy, resulta razonable considerar que las restricciones comerciales de un país extienden su impacto más allá del país o producto al que se dirigen. Además, como se ha visto, las empresas cuentan con estrategias alternativas con las que hacer frente a estas situaciones y con las que consiguen mitigar, en gran medida, su impacto. Aunque eventos disruptivos, como la guerra comercial o la pandemia, arrojan una gran incertidumbre sobre el futuro, varios autores (p.e. Gereffi, Lim & Lee, 2021) sostienen que las restricciones comerciales no fomentan necesariamente la desglobalización, sino que, por el contrario, es probable que estas generen una nueva fase de reconfiguración en la que las estrategias de localización empresariales desempeñen un papel fundamental en la configuración futura de las CVM.

4.3 Nuevas tecnologías

Los avances tecnológicos en las últimas tres décadas han sido sustanciales. Cada vez existen máquinas mejor cualificadas capaces de desempeñar un mayor número de tareas de creciente complejidad con mejores resultados. Estos progresos han impulsado la expansión de la globalización mediante el incremento de la fragmentación productiva y la creación de complejas CVM (Johnson & Noguera, 2017).

Históricamente, las empresas han perseguido la reducción de costes laborales mediante el traslado de la producción a países de renta baja. Ahora, las nuevas tecnologías (la automatización, las impresoras 3D o la Inteligencia Artificial) ofrecen a las empresas una vía alternativa para reducir los costes asociados a la mano de obra al transformar la forma de producción intensiva en mano de obra en producción intensiva en capital (Cilekoglu, Moreno, & Ramos, 2021). Si bien esto ha suscitado una creciente preocupación para los trabajadores de economías en desarrollo, la automatización de los procesos productivos, además de reducir costes, ha demostrado aumentar la eficiencia y el nivel de producción y, por tanto, la demanda de bienes intermedios, muchos de los cuales provienen de las economías menos avanzadas (Antràs, 2020). En esta línea, el Informe sobre el Desarrollo Mundial (World Bank, 2020) sostiene que la automatización en los países industrializados ha impulsado las importaciones procedentes de los países en desarrollo.

Resulta evidente que los avances tecnológicos han impulsado fuertes cambios en las CVM. Gracias a su incorporación en los procesos productivos se han conseguido reducir las trabas a las que muchos países se enfrentan al incorporarse a las CVM. Es el caso de muchas plataformas digitales como, por ejemplo, Amazon, que al conectar a compradores y vendedores reduce los costes fijos asociados a las primeras etapas de participación en las CVM (Antràs, 2020). Al mismo tiempo, a medida que se introducen estas tecnologías en las operaciones empresariales, las organizaciones demandarán trabajadores más cualificados, con formación específica para el manejo de esta maquinaria de forma que consigan elevar la calidad de los productos manufacturados (Cilekoglu, Moreno, & Ramos, 2021).

En este contexto, cabe esperar que las empresas comiencen a apostar y favorecer (como ya está sucediendo) una infraestructura moderna con maquinaria puntera en detrimento

de fábricas anticuadas con abundante mano de obra. Esto implica, a su vez, que el coste de la mano de obra dejará de ser un factor esencial a la hora de determinar las decisiones de localización de las empresas. De este modo, quizás resulte más interesante establecer varias fábricas a nivel regional, reduciendo los gastos de logística y sustituyendo la mano de obra por la automatización. Es decir, se puede concluir que las decisiones de localización ya no se verán atraídas por el bajo coste de los trabajadores sino por el acceso a infraestructura y maquinaria moderna, energía barata, buenos proveedores y trabajadores con la formación especializada que requiere la nueva maquinaria.

5. Conclusiones

Es importante destacar que los principales actores de las cadenas de valor mundiales no son los países ni los gobiernos, sino las empresas (OCDE, 2015). Estas empresas se mueven por el ánimo de lucro y tratan de optimizar sus procesos de producción para aumentar su competitividad y maximizar sus beneficios. Como tales, las empresas participarán en las CVM cuando les convenga hacerlo, basándose en factores como el coste, la calidad y la eficiencia (OCDE, 2015). Una de las principales razones por las que las empresas deciden participar en CVM es fragmentar e internacionalizar sus procesos de producción (Lu, Shi, Luo, & Liu, 2018). Al dividir el proceso de producción en diferentes etapas y ubicar cada etapa en el lugar más rentable y eficiente, las empresas pueden reducir sus costes de producción y aumentar su competitividad. Esto puede implicar la subcontratación de ciertas etapas de la producción a países donde los costes laborales son más bajos o donde se dispone de conocimientos especializados, o a lugares donde las materias primas son abundantes y baratas (Cheng & Kwan, 2000). No obstante, como se ha explicado a lo largo del trabajo, estas decisiones no son sencillas pues existen riesgos y retos asociados a la participación en dichas CVM como son complejidades logísticas, barreras legales, riesgos geopolíticos o sanitarios, etc.

La incertidumbre que ha imperado en el ámbito económico y empresarial en los últimos años en consecuencia de acontecimientos como los explicados (crisis sanitarias, guerras y acuerdos comerciales, nuevas tecnologías), han hecho aflorar la idea de que podemos estar entrando en una nueva etapa de desglobalización (Antràs, 2020) o, como lo ha denominado *The Economist* (2019) en uno de sus artículos, de una “*slowbalisation*”. Sin

embargo, desde el punto de vista empresarial, como se ha visto, este no parece ser el caso y China parece estar lejos de quedarse fuera de juego.

Actualmente podemos decir que en el mercado internacional participan, comerciando entre sí, principalmente y de forma simplificada, Estados Unidos, China y Europa. Como se ha expuesto previamente, las CVM dependen significativamente del país asiático lo que las hace extremadamente frágiles y vulnerables. De esta forma, la mera imposición de un arancel o el cierre prolongado de fábricas a causa de una crisis sanitaria pueden provocar la destrucción de las cadenas de valor de muchas industrias. Esto ha llevado a la consideración de una nueva estrategia en el ámbito empresarial conocida como “China + 1” con la que se busca seguir aprovechando las ventajas que ofrece el país asiático al mismo tiempo que se extiende la localización a otras regiones para poder diversificar los posibles riesgos asociados a estas. Adicionalmente, la introducción de nuevas tecnologías (automatización, impresoras 3D, Inteligencia Artificial) ha permitido a las empresas reducir los costes laborales al cambiar de una producción intensiva en mano de obra a una producción intensiva en capital. Aunque esto ha generado preocupación en los trabajadores de economías en desarrollo, la automatización ha demostrado aumentar la eficiencia y la producción, lo que ha impulsado la demanda de bienes intermedios de países menos avanzados. Además, estos avances tecnológicos han reducido las barreras para que los países se integren en las CVM. En consecuencia, esto significa que será la formación especializada de los trabajadores y el acceso a infraestructura, maquinaria moderna, energía asequible y buenos proveedores, en lugar del bajo coste laboral, los factores determinantes en las decisiones de localización de las empresas en los próximos años.

El proceso de globalización ha pasado por diferentes etapas en su desarrollo. En las últimas décadas podemos distinguir entre dos fases diferenciadas que han protagonizado la evolución de este fenómeno. En primer lugar, ese giro hacia el comercio con China tras el cual este país, tras haberse consolidado como la fábrica del mundo, se está afianzando además, como el gran mercado del mundo. Como se ha analizado en apartados anteriores, el siguiente paso podría ser la expansión hacia otros países (véase el ejemplo de Foxconn en India y Vietnam). En este sentido, podemos esperar que China desempeñe un papel central en esta nueva fase de la globalización en la que incluso muchas empresas

chinas están externalizando su producción a estos otros países del este asiático. De esta forma, China conseguirá ampliar y estrechar sus relaciones comerciales con otros países que, a su vez, se beneficiarán de estas circunstancias.

En conclusión, más allá de una nueva etapa de creciente desglobalización y aislacionismo, cabría considerar que las tendencias que determinarán las decisiones de localización de las empresas en los años venideros son: una globalización aún más expansiva, la regionalización de las cadenas de valor y la estrategia China + 1.

6. Bibliografía

- Ahn, J & Duval, R. (2017). La contribución del comercio con China a la productividad. *IMF Blog*. <https://www.imf.org/es/Blogs/Articles/2017/05/24/how-trade-with-china-boosts-productivity>
- Antràs, P. (2020). *De-globalisation? Global value chains in the post-COVID-19 age* (No. w28115). National Bureau of Economic Research.
- Antràs, P., Redding, S. J., & Rossi-Hansberg, E. (2023). Globalization and pandemics. *American Economic Review*, 113(4), 939-981.
- Autor, D. H., Dorn, D., & Hanson, G. H. (2013). The China syndrome: Local labor market effects of import competition in the United States. *American economic review*, 103(6), 2121-2168.
- Autor, D. H., Dorn, D., & Hanson, G. H. (2016). The China shock: Learning from labor-market adjustment to large changes in trade. *Annual review of economics*, 8, 205-240.
- Banco Mundial. (s.f.). Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB) – China. [Archivo de datos]. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=CN>
- Banco Mundial, Indicadores de Desarrollo Mundial. (s.f.). Inversión Extranjera Directa, entradas netas de capital (% del PIB) – China. [Archivo de datos]. <https://datos.bancomundial.org/indicador/bx.klt.dinv.wd.gd.zs?locations=CN>.
- Brandoli, J. (2022). China +1: Vietnam y la estrategia europea para dejar de depender de Pekín. 11 de marzo de 2023, de El Confidencial. Sitio web: https://www.elconfidencial.com/mundo/2022-12-19/china-1-vietnam-y-la-estrategia-europea-para-dejar-de-depender-de-pekín_3539190/
- Brown, N. D. (2005). La teoría de la localización. *Universidad de Barcelona*.
- Burki, T. (2022). Dynamic zero COVID policy in the fight against COVID. *The Lancet Respiratory Medicine*, 10(6), e58-e59.

- Cheng, L. K., & Kwan, Y. K. (2000). What are the determinants of the location of foreign direct investment? The Chinese experience. *Journal of international economics*, 51(2), 379-400.
- Cilekoglu, A., Moreno, R., & Ramos, R. (2021). The Impact of Robot Adoption on Global Sourcing. *IZA Discussion Paper No. 14255*, Disponible en <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3823622>
- Corrales, R. (2023). Foxconn planea invertir 700 millones en una nueva fábrica en India. *Business Insider España*. 3 de marzo. Recuperado el 3 de abril de 2023 de <https://www.businessinsider.es/foxconn-planea-invertir-700-millones-nueva-fabrica-india-1209258>
- Correa, G. y González, J. (2006). La inversión extranjera directa: China como competidor y socio estratégico, *Nueva Sociedad*, 203, 114-127
- Davis, D. R., y Weinstein, D.E. (2001). An Account of Global Factor Trade, 91(5), pp. 1423-1453. *American Economic Review*, DOI: 10.1257/aer.91.5.1423
- De Backer, K. & S. Miroudot. (2013). *Mapping Global Value Chains*, OECD Trade Policy Papers, No. 159, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/5k3v1trgnbr4-en>
- Dollar, D. et al., (2017). *Global value chain development report 2017: Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development*, World Bank Group. United States of America. Recuperado de https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvcs_report_2017.pdf
- Dunning, J. H. (1991). The eclectic paradigm of International Production: A personal perspective. En C.N. Pitelis y R. Sugden (2ª ed.), *The Nature of the Transnational Firm* (pp. 119-126). Routledge.
- Frederick, S., & Gereffi, G. (2011). Upgrading and restructuring in the global apparel value chain: why China and Asia are outperforming Mexico and Central America. *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, 4(1-3), 67-95.

- Friedrich, C. J. (1929). Alfred Weber's Theory of Locations of Industries. The University of Chicago Press.
- Gereffi, G. (2018). Protectionism and global value chains. *Global Value Chains and Development: Redefining the Contours of 21st Century Capitalism*; Cambridge University Press: Cambridge, UK, 429-452.
- Gereffi, G., Lim, H. C., & Lee, J. (2021). Trade policies, firm strategies, and adaptive reconfigurations of global value chains. *Journal of International Business Policy*, 1-17.
- González, G. (2008). China: una necesidad para una empresa global. Experiencias de internacionalización de empresas españolas en mercados emergentes. En *Cátedra Nebrija-Grupo Santander en Dirección Internacional de Empresas*. Universidad Antonio de Nebrija.
- Greenhut, M. L., Norman, G., y Hung, C. S. (1987). The economics of imperfect competition: a spatial approach. Cambridge University Press.
- Head, K., & Mayer, T. (2019). Brands in motion: How frictions shape multinational production. *American Economic Review*, 109(9), 3073-3124.
- Hettne, B. (1993). Neo-mercantilism: the pursuit of regionness. *Cooperation and Conflict*, 28(3), 211-232.
- Hill, C. W. L., y Hult, T. M. (2019). *Global Business Today* (11ª ed.). McGraw-Hill Education.
- Johnson, R. C., & Noguera, G. (2017). A portrait of trade in value-added over four decades. *Review of Economics and Statistics*, 99(5), 896-911.
- Kamal-Chaoui, L., Leman, E., & Rufei, Z. (2009). Urban Trends and Policy in China. OECD Regional Development Working Papers, 2009/1, OECD publishing. doi:10.1787/225205036417
- Kano, L., Tsang, E. W., & Yeung, H. W. C. (2020). Global value chains: A review of the multi-disciplinary literature. *Journal of international business studies*, 51, 577-622.

- Kroeber, A.R. (2016). *China's Economy: What everyone needs to know*. New York, United States: Oxford University Press.
- Krugman, P. (1980). Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade (Vol. 70(5), pp. 950-959). *The American Economic Review*.
<https://www.jstor.org/stable/1805774>
- Krugman, P. (1994). *Rethinking International Trade*. The MIT Press.
- Magnusson, L. (2015). Debates on Mercantilism. En *The political economy of Mercantilism* (1ª ed, pp. 1–54). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315694511>
- Manuj, I., & Mentzer, J. T. (2008). Global supply chain risk management. *Journal of business logistics*, 29(1), 133-155.
- Marshall, A. (1920). *The Principles of Economics* (8ª ed). Palgrave Macmillan. DOI 10.1007/978-1-137-37526-1
- Minabe, N. (1966). The Heckscher-Ohlin Theorem, the Leontief Paradox, and Patterns of Economic Growth, 56(5), pp. 1193-1211. *The American Economic Review*.
<http://www.jstor.org/stable/1815303>
- Müller, T. (2007). Analyzing modes of foreign entry: Greenfield investment versus acquisition. *Review of International Economics*, 15(1), 93-111.
- Murphy, F. (2017). China's Silicon Valley. *Nature*, 545(7654), S29-S31.
- Naughton, B. J. (2006). *The Chinese economy: Transitions and growth*. MIT press.
- López, G. C., & García, J. G. (2006). La inversión extranjera directa: China como competidor. *Nueva Sociedad*, 203, 114-127.
- Lu, Y., Shi, H., Luo, W., & Liu, B. (2018). Productivity, financial constraints, and firms' global value chain participation: Evidence from China. *Economic Modelling*, 73, 184-194.
- OECD (2011), *OCDE Definición Marco de Inversión Extranjera Directa: Cuarta edición*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264094475-es>.

- OCDE. (2015). Participation of developing countries in global value chains. Implications for Trade and Trade-Related policies [archivo PDF]. Recuperado de <https://www.oecd.org/countries/gabon/Participation-Developing-Countries-GVCs-Summary-Paper-April-2015.pdf>
- Panwar, R., Pinkse, J., & De Marchi, V. (2022). The future of global supply chains in a post-COVID-19 world. *California Management Review*, 64(2), 5-23.
- Pérez Sánchez, G. Á. (2021). Reflexiones en tiempos de pandemia. El impacto del SRAG/SARS2–COVID-19 y sus consecuencias. En *Investigaciones Históricas, época moderna y contemporánea, Extraordinario I (2021)*, pp. 731-746. DOI: <https://doi.org/10.24197/ihemc.0.2021.731-746>
- Porter, M. E. (1990). The Competitive Advantage of Nations (pp. 73-91). *Harvard Business Review*.
- Ricardo, D. (1817). On The Principles of Political Economy and Taxation (3ª ed). *Batoche Books*.
- Salas, L. L. (2006). Determinantes y efectos de la inversión directa extranjera en China. *Economía industrial*, (362), 79-92.
- Salvador, A. (2012). El proceso de apertura de la economía china a la inversión extranjera. *Revista de Economía Mundial*, (30), pp. 209-231. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86623418009>
- Sánchez, J. Z. M., y Aldana, C. M. (2008). Paul Krugman y el nuevo comercio internacional (Vol. 6(8), pp. 73-86). *Criterio libre*.
- Sicular, T., Yang, X., & Gustafsson, B. (2022). The Rise of China's Global Middle Class in an International Context. *China & World Economy*, 30(1), 5-27.
- Smith, A. (1776). An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations (Vol. 1). *W. Strahan and T. Cadell*. <http://hdl.handle.net/1842/1455>

- Spiegel, H. W. (1991). Mercantilism: Economic Warfare for National Gain. En *The growth of economic thought* (3ª ed, pp. 93–103). Duke University Press.
- The Economist. (2019). Slowbalisation: The Steam has gone out of globalization. The Economist. Disponible en <https://www.economist.com/leaders/2019/01/24/the-steam-has-gone-out-of-globalisation>
- Tissir, S., El Fezazi, S., & Cherrafi, A. (2020). Lean management and Industry 4.0 impact in COVID-19 pandemic era. In *Proceedings of the 5th NA International Conference on Industrial Engineering and Operations Management (IOEM 2020)* (pp. 3123-3129).
- UNCTAD. (2014). *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2018: El podrr, las plataformas y la quimera del libre comercio*. Nueva York y Ginebra: Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo.
- UNCTAD. (2019). *Key Statistics and Trends in Trade Policy 2018: Trade Tensions, Implications for Developing Countries*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.
- UNCTAD. (2022). *Impact of the COVID-19 Pandemic on Trade and Development: Lessons Learned*. United Nations Conference on Trade and Development. Recuperado de https://unctad.org/system/files/official-document/osg2022d1_en.pdf
- Vázquez. R. (2003). Las teorías de la localización de la inversión extranjera directa (Vol. 12(1)). *Revista Galega de Economía*. <https://www.redalyc.org/comocitar.oa?id=39112116>
- Vernon, R. (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle (Vol.80(2), pp. 190–207). *The Quarterly Journal of Economics*. <https://doi.org/10.2307/1880689>.
- World Bank. (2020). *World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains*. Washington, DC: The World Bank.