

ARTÍCULO ORIGINAL

La inserción internacional en cadenas globales de valor
International Insertion in Value Global Chains

Yasmani Jimenez Barrera^I y Yoandris Sierra Lara^{II}

I Departamento de Economía Global, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Pinar del Río Hermanos Saíz Montes de Oca, Cuba.

II Carrera de Contabilidad y Auditoría y Administración de Empresas, Universidad Politécnica Salesiana, Guayaquil, Ecuador.

RESUMEN

Las relaciones económicas internacionales actuales se hayan signadas por la presencia, cada vez más creciente, de las cadenas globales de valor. Tradicionalmente la exportación de mercancías entre países ha sido objeto de análisis de la teoría económica. Sin embargo, desde el decenio 1970-1980 existe un marcado auge de la comercialización de bienes intermedios y no de productos terminados como ha sido habitual. Esta teoría intenta explicar los nuevos procesos de relocalización productiva en los países periféricos, pero aún prevalece en él una visión triunfalista sobre el proceso de globalización. En este contexto, la inserción internacional en cadenas globales de valor se presenta, por los principales organismos internacionales, como una alternativa de desarrollo para los países subdesarrollados.

PALABRAS CLAVE: ascenso industrial, desarrollo, economía global.

ABSTRACT

The present international economic relations are marked by the ever-increasing presence of value global chains. Goods exportation among countries has been traditionally the target object of analysis on the part of Economic Theory. However, since 1970-1980 decade, there has been a stressed boom of intermediate goods marketing and not of finished products, as it usually has been. This theory tries to explain the new processes of productive relocation in peripheral countries, but a triumphalist vision prevails yet about globalization process. In this context, international insertion in value global chains is presented by the main international organizations as a development alternative for the underdeveloped countries.

KEYWORDS: industrial growth, development, global economy.

Introducción

Una de las teorías económicas más atractivas en la actualidad es la referida a las cadenas globales de valor. Dicha teoría intenta captar las variaciones estructurales que permiten el ascenso industrial al interior de las cadenas, lo cual permitiría avanzar desde cadenas conducidas por el productor hacia cadenas conducidas por el vendedor. La base material de las cadenas globales de valor radica en el acelerado proceso de cambio tecnológico que asiste al capitalismo contemporáneo.

En consecuencia, se ha producido una integración funcional de las actividades económicas internacionales, que ya se encontraban dispersas a escala planetaria. Los procesos de deslocalización productiva, como respuesta a la crisis de rentabilidad del capital en la década de 1970, conformaron un contexto global de acumulación capitalista. La búsqueda de menores costos de mano de obra en países subdesarrollados, unido a los avances de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), condicionaron una estructuración de la globalización en torno a las cadenas globales de valor.

Todo lo anterior ha provocado una compleja coordinación entre procesos productivos dispersos geográficamente, pero muy funcionales a las empresas líderes de estas cadenas. Desde esta perspectiva teórica, se supone que el proceso de desarrollo de los países periféricos se garantiza mediante una adecuada inserción en cadenas globales de valor. Las estrategias de escalonamiento o ascenso industrial, a las que pueden acceder las empresas que logren incorporar cambios tecnológicos, son posibles siempre que la gobernanza que ejerce la empresa líder sobre sus eslabones inferiores lo posibilite.

El artículo inicia con unas aproximaciones teóricas sobre la inserción internacional, posteriormente se analiza el enfoque convencional respecto a las cadenas de valor; seguidamente se estudian las cadenas globales de valor desde un enfoque de economía política, a continuación se investiga el rol del escalonamiento y, en último lugar el autor plantea algunas reflexiones finales sobre el trabajo.

1. Aproximaciones teóricas a la inserción internacional

Históricamente el proceso de desarrollo socioeconómico ha estado asociado a esfuerzos internos de las naciones. A mediados del siglo XV e inicios del XVII, las prácticas mercantilistas, establecidas sobre una fuerte política industrial, constituyeron el soporte material del proceso de desarrollo capitalista. De esta manera, Inglaterra, Francia y los Estados Unidos entre otros, lograron una industrialización acelerada de sus economías. Sin embargo, luego de aplicar políticas proteccionistas, enseguida todos estos países abrazaron el liberalismo económico (*Laissez-faire*); al propio tiempo, las doctrinas económicas fueron reflejando las bondades del libre mercado.

La historia económica evidencia que la intervención del Estado en los asuntos económicos sentó las bases del proceso de desarrollo. No obstante, cuando los estados nacionales estaban consolidados, el libre comercio se instituyó como el mecanismo adecuado para realizar su poderío. De este modo, el comercio internacional ocupó un lugar prominente en la política económica mundial. Así las cosas, los países subdesarrollados se fueron integrando paulatinamente a un esquema de división internacional del trabajo, donde los países industrializados dictaron las reglas del juego. Sin embargo, su inserción se limitó al abastecimiento de materias primas hacia las principales potencias económicas.

Debido a su importancia, las estrategias de inserción en la economía internacional constituyen uno de los principales ámbitos hacia los que se dirigen las recomendaciones de política económica. Al referirse al proceso de desarrollo los

especialistas suelen atribuir una importancia cardinal a la inserción internacional en la economía mundial (proceso mediante el cual los países, regiones y territorios incorporan sectores económicos determinados y localidades territoriales específicas al funcionamiento de la economía mundial). Según Rodrik (2004), «ningún país se ha desarrollado con éxito volviendo la espalda al comercio internacional y a los flujos de capital de largo plazo». Sin embargo, «[...] es igualmente cierto que ningún país se ha desarrollado simplemente mediante la apertura al comercio y la inversión extranjera», (pp. 116-117). Para algunos de ellos la inserción en la economía mundial «debe concebirse como un mecanismo para alcanzar el crecimiento y el desarrollo, y no como finalidad última» (Rodrik, 2004, p. 116).

De acuerdo con Tomassini (1992) «el tránsito de una sociedad tradicional a una sociedad moderna en parte se identifica, y en parte constituye un prerrequisito, del desarrollo económico» (p. 80). Desde esta perspectiva el proceso de desarrollo está asociado al cambio estructural. El dinamizador de tales cambios corresponde histórica y lógicamente con el inicio y despliegue de la Revolución industrial. Consecuentemente, la división internacional del trabajo estableció el cambio estructural en las economías occidentales, al tiempo que marginó a los países coloniales, lo que limitó su participación en la economía mundial al abastecimiento de materias primas.

Desde entonces, la manera más eficaz de escapar a esta dinámica exportadora ha sido concebir una adecuada inserción internacional. Debe admitirse, por consiguiente que tal empresa –indispensable para los países subdesarrollados– no se resuelve fácilmente. A este propósito se han dedicado, en gran parte, las teorías del comercio internacional. Aunque no se ha declarado explícitamente, la inserción internacional ha sido uno de los principales argumentos defendidos por las teorías del comercio internacional. Fue precisamente la expansión del capitalismo mundial quien determinó en las economías subdesarrolladas, su tendencia a exportar en función del flujo de demanda externa. Se trata de exportar alimentos y materias primas y con los ingresos provenientes de esta actividad, financiar la importación de equipos y manufacturas.

Las teorías del comercio internacional tienen su base en las ventajas absolutas –una mayor eficiencia productiva– de Adam Smith,¹ preconizando el interés del capitalismo en expandirse internacionalmente mediante la liberalización de los mercados.² Aunque su teoría no responde a las condiciones de países que no posean ramas competitivas, la inserción internacional responde a patrones de especialización económica de cara a integrar la economía internacional. De acuerdo con ello, se produce la comparación de países en cuanto a una misma rama, en que el grado de especialización productiva determina el vencedor en el comercio internacional.

La teoría de las ventajas comparativas (especialización productiva en bienes de menor costo relativo respecto al resto del mundo) ricardiana alude a la especialización en la producción de bienes de menor costo relativo. De acuerdo con esta teoría las diferencias en estas ventajas garantizan un comercio beneficioso para todos. Como considera Ricardo (1985), «tan importante es para la felicidad de la humanidad que nuestras satisfacciones sean aumentadas mediante la mejor distribución del trabajo, produciendo cada país aquellas mercancías para las cuales está adaptado en vista de su situación, su clima y otras ventajas naturales y artificiales [...]» (p. 137).

Las diferencias tecnológicas entre países propician ventajas o desventajas absolutas, que pueden ser corregidas mediante el mecanismo de ventajas comparativas y una adecuada inserción internacional. De manera que:

[...] un país que posee ventajas muy considerables en maquinaria y mano de obra especializada, y que puede, por consiguiente, manufacturar mercancías con mucho menos trabajo que sus vecinos, podría, a cambio de esas mercancías, importar una parte del trigo necesario para su consumo, aunque su suelo fuese más fértil y el trigo pudiera cultivarse en él con menos trabajo que en el país de que se importe. Dos hombres pueden hacer, ambos, zapatos y sombreros, y el uno ser superior al otro en ambas ocupaciones, pero, si haciendo sombreros sólo aventaja a su competidor en un 20 por 100 y haciendo zapatos le aventaja en un 33 por 100, ¿no será en el interés de ambos que éste se dedique solamente a hacer zapatos y el otro a hacer sombreros? (Ricardo, 1985, p. 140)

La teoría neoclásica ha insistido en la inserción internacional a través de las ventajas comparativas. Como complemento a la ventaja comparativa, el modelo Heckscher-Ohlin propone importar bienes intensivos en factores en donde se tiene escasa oferta y exportar aquellos intensivos en factores, cuya oferta sea elevada. Desde esta perspectiva, la inserción internacional reside en las dotaciones de factores naturales. Ciertamente: «[...] la alternativa a la limitación de los factores de la producción es el movimiento de los productos» (Sardá, 1951, p. 680).

Acertadamente se plantea que la inserción internacional es «[...] una relación cualitativa con el capital transnacional» (Peña, 2003, p. 3). Hacia esta dirección apuntan las nuevas teorías del comercio internacional. Krugman (1990) introduce en la literatura especializada las economías de escala –retornos crecientes de escala–, con lo cual se relajan los supuestos neoclásicos y se habla entonces de la competencia imperfecta. La inserción internacional es concebida, desde esta perspectiva, como una estrategia de países subdesarrollados para dinamizar su proceso de desarrollo. Más recientemente se ha incluido en la literatura especializada el tema de las cadenas globales de valor, como el espacio económico adecuado para la inserción en la economía mundial.

2. El enfoque convencional sobre las cadenas de valor

Lo considerado en este artículo como el enfoque convencional constituye la visión más generalizada por la teoría económica sobre este nuevo fenómeno. De acuerdo con León (2001, p. 33), es necesario hacer la distinción entre la visión del proceso de globalización desde los países desarrollados y la concepción desde los subdesarrollados. La perspectiva de las cadenas globales de valor sitúa su base analítica en las nuevas tendencias de la globalización. Su generalización obedece a razones justificativas, centradas más en el plano descriptivo que explicativo desde posturas críticas.

El decenio de 1980 dio lugar al surgimiento de una concepción microeconómica de la globalización, en la que la competitividad empresarial aparece como una variable central (León, 2001). Este enfoque liderado por Michael E. Porter concibe la «empresa global» a diferencia de las multinacionales, precisamente por alcanzar ventajas competitivas, que es mucho más importante que la mera presencia internacional de una empresa. Entre las aludidas ventajas competitivas se destacan la tecnología y el conocimiento de sus integrantes. La empresa se convierte en una interacción de sinergias organizativas y liderazgo como elementos principales de una organización que se rediseña en función de reducir costos.

El trabajo seminal que dio origen a las cadenas de valor –desde esta perspectiva microeconómica– fue Porter (1986).³ Según este autor las cadenas de valor son un sistema de actividades independientes, en la que sus eslabones son relaciones entre la

manera en que se desempeñe una actividad y el costo o desempeño de otra. Su intención fue diferenciar en la empresa los procesos primarios y los de soporte. En los primeros se hayan la logística hacia adentro; operaciones, logística hacia fuera, mercadeo y servicios de posventa. Los procesos de soporte son la administración, gestión de tecnologías, gestión de recursos humanos y gestión de compras y adquisiciones. La agregación de valor en la cadena ocurre según sea más productivo cada proceso (García y Olaya, 2006, p. 200).

La competitividad internacional de la empresa está indisolublemente ligada a la ventaja competitiva, donde las circunstancias locales y la estrategia empresarial constituyen los elementos centrales. Según Peña (2010, p. 17), entre estas ventajas se encuentran:

- La estrategia global de la empresa
- Las redes y vínculos entre empresas e instituciones
- La búsqueda de legitimidad de la empresa en los clientes y en la sociedad en general
- La flexibilidad organizacional, la gestión de conocimientos
- Las nuevas tecnologías
- La estandarización de los productos y servicios

No constituye objeto de esta investigación definir qué es la competitividad, vale decir que existen muchas definiciones, que demuestran la heterogeneidad conceptual al respecto. No obstante, se debe entender por competitividad el conjunto de factores e instituciones que determinan el grado de productividad de un país, con lo cual asegura una presencia internacional importante. Porter (1990) defiende la idea de que no son precisamente las naciones, sino las empresas las que compiten en el mercado internacional.

Las cadenas globales de valor (CGV) constituyen uno de los conceptos más novedosos en la literatura económica internacional (Gereffi y Korzeniewicz, 1994; Kaplinsky, 1998; Gereffi, 1999; Humphrey y Schmitz, 2000; Kaplinsky 2000a, 2000b; Gereffi y Kaplinsky, 2001; Gereffi *et al.*, 2001; Kaplinsky y Morris, 2001; Humphrey y Schmitz, 2002; Sturgeon, 2002; Humphrey, 2004; Kaplinsky, 2004; Gereffi *et al.*, 2005; Sturgeon, 2011; Milberg, 2013; Hernández *et al.*, 2014; Sandoval, 2015). Este concepto, surgido en la primera década de este siglo, representa uno de los logros cimeros del pensamiento económico burgués en general, específicamente de los autores neoschumpeterianos.⁴

Lo que distingue a la globalización de etapas anteriores en la división internacional del trabajo es, en gran medida, la habilidad de los productores para dividir (geográficamente o regionalmente) el valor de la cadena [...] Esta dispersión global de las cadenas productivas aumenta las oportunidades de los países en desarrollo de participar y ganar a partir del comercio, ya que éste les proporciona un espacio mayor para especializarse en las etapas de trabajo intensivo del proceso de fabricación de un artículo. [...] el ascenso industrial implica cambiar las cadenas productivas de actividades intensivas en mano de obra a actividades económicas intensivas en capital y habilidades, que conlleven aprendizaje organizativo para mejorar la posición de las empresas o las naciones en el comercio internacional y en las redes de producción (Gereffi, 2001, pp. 27-28).

Prevalece en esta concepción una visión microeconómica de un fenómeno global. La globalización como proceso objetivo significa la internacionalización del capital productivo en sus diferentes formas: mercantil, productiva y dinero. Se trata de un proceso aún en desarrollo, que resume la coexistencia de un conjunto de tendencias y procesos asociados a la internacionalización del proceso de acumulación capitalista. Ante la insuficiencia teórica para abordar las CGV, se desarrolla a continuación una perspectiva crítica.

3. Las cadenas globales de valor desde un enfoque de economía política

Desde los años setenta del pasado siglo se asiste al dominio del capital transnacional. Los límites históricos del keynesianismo, unido al amplio proceso de internacionalización de la producción capitalista, coadyuvaron hacia el dominio del capital financiero a escala global. La apertura comercial e interconexión global han signado el escenario económico internacional durante las últimas cuatro décadas. De acuerdo con León (2001, p. 36) se trata de un nuevo momento cualitativamente diferenciado en el desarrollo de las relaciones capitalistas de producción. Esta visión se ubica teóricamente en la percepción del proceso de globalización desde los países subdesarrollados.

En última instancia, estas transformaciones fueron condicionadas por la crisis estructural del sistema capitalista en los años setenta, que se expresó en la caída tendencial de la cuota de ganancia (Jimenez, 2014, p. 48). Ello dio lugar a la deslocalización hacia la periferia de actividades más intensivas en trabajo. Paralelamente, se acudió a una estructurada interconexión global entre fragmentos de procesos de producción, en los que ha sido posible la industrialización periférica en selectos espacios geográficos. Al respecto Patterson *et al.*, 2007 expresa:

El monopolio transnacional de la ciencia y la tecnología (es decir, la concentración creciente de la producción, la distribución y la realización de los conocimientos científicos-tecnológicos en los monopolios transnacionales), provoca una importante transformación en los *factores simples del proceso de trabajo* –la fuerza de trabajo, los instrumentos de trabajo y el objeto de trabajo– y en el *proceso de su organización* (en el proceso de trabajo concreto); da lugar a una transformación de la cooperación en la división del trabajo y a una redistribución transnacional de los medios de producción (los llamados procesos de «relocalización» y «dislocación» de los procesos productivos); contribuye a la modificación de la estructura profesional y ramal de la industria; provoca una aceleración en el crecimiento de la desproporción de la productividad del trabajo en los diferentes tipos de la economía mundial; y ejerce una influencia decisiva en muchos casos, sobre todos los aspectos de la vida social, incluida la cultura, la psicología, las relaciones entre la sociedad y la naturaleza y la comunicación social. Se trata de un proceso de desarrollo desmedido de las fuerzas productivas que sacude, desde sus cimientos, todo el conjunto de las relaciones capitalistas de producción. (pp. 68-69)

Por otra parte, Marini (1982) se refirió a la «homogeneización tecnológica» como determinante de la nueva división internacional del trabajo, que resultó en una internacionalización industrial.⁵

El marco teórico de las CGV encubre la localización productiva de actividades de bajo valor agregado en la periferia. Así las cosas, se asiste a una división del trabajo al interior de las cadenas. Una característica central de este enfoque es admitir que en

cada eslabón se añade valor. Marx (1973) demostró que el valor solo se crea en el proceso de producción, aspecto que retoma Sandoval (2015) en su nota 22:

Las cadenas de valor son uno de los corolarios del proceso de cambio histórico iniciado en los años setenta –crisis, revolución informática y neoliberalismo–, es una forma estructural de la globalización que a través del nuevo rol que adquiere la empresa global, asigna actividades económicas en diferentes espacios en función de las ventajas comparativas y competitivas que estos espacios ofrecen. La red que resulta de lo anterior expresa todo el ciclo del capital de diferentes mercancías y servicios, en el que interactúan diversos actores tanto económicos como institucionales. Las cadenas de valor expresan de manera concreta la nueva división internacional del trabajo, en cada uno de los bienes y servicios que se producen alrededor del mundo. La funcionalidad que las redes tienen en el proceso de acumulación se expresa en la eliminación de las barreras que constreñían la libre movilidad del capital. (p. 179)

De acuerdo con Sandoval (2015, p. 180) el surgimiento de las CGV se remonta a la década de los años setenta. Fueron Gereffi y Korzeniewicz (1994) los que elevaron el concepto a planos estelares. Ya Marini (1982) había destacado que la internacionalización de los procesos de trabajo resultaba de la transferencia y difusión de la tecnología moderna. Sin embargo, constituyeron teorizaciones aisladas y poco tenidas en cuenta por la teoría económica dominante.

De la propuesta teórica desarrollada por Gereffi *et al.* (2005) resurge el interés por la «gobernanza»,⁶ la cual había sido ya descubierta por Gereffi (1994). La gobernabilidad plantea la posibilidad de ascenso en la CGV desde los eslabones más rezagados. Según Gereffi (2005) la gobernabilidad explica: «[...] el proceso por el cual los agentes económicos –naciones, firmas y trabajadores– se mueven de actividades de bajo valor a actividades de alto valor, en las redes de producción global» (p. 171).

La función del concepto de gobernanza captura las variaciones en las formas en las cuales las empresas organizan sus redes de producción transfronterizas. Más específicamente, el marco analítico de las cadenas productivas definió que existen dos tipos de empresas líderes que conducen las cadenas globales: los compradores y los proveedores (Sturgeon, 2011, p. 16). La gobernanza es un mecanismo de neutralización a la difusión de la innovación. Al mismo tiempo, el ascenso ha motivado la mayor cantidad de estudios sobre CGV, carentes en su generalidad de un enfoque crítico, al proyectarlo como algo natural y posible.

Mientras está claro que la gobernanza pertenece al categorial que viabiliza las formas de dominancia de las grandes firmas que controlan las cadenas, los ascensos son presentados como las formas más (o menos) adecuadas con las que cuentan los actores para cualificar su actividad sectorialmente organizada. De este modo, los conceptos de gobernanza y ascenso no son puestos como marcos a ser analizados para dar cuenta o poner en evidencia una configuración jerárquica y desigualadora, sino como una realidad en la que cabe explorar las formas de integración más adecuadas. (Fernández y Trevignani, 2015, p. 511)

El enfoque sobre cadenas orientadas al productor y cadenas orientadas al comprador, sugiere la diferencia entre el capital productivo y el capital comercial, respectivamente. Sturgeon (2011) concibe que «el capital y las industrias intensivas en capital como los electrónicos y automóviles son cadenas conducidas por el productor, mientras que las

industrias intensivas en mano de obra como los textiles son conducidas por los compradores» (p. 17). Las primeras han tomado cierto auge en países subdesarrollados, las segundas como marcas reconocidas residen en países desarrollados. Las cadenas conducidas por el productor establecen la gobernanza, porque controlan los cambios tecnológicos.

Uno de los rasgos distintivos de la economía mundial en la actualidad estriba en la importancia de las marcas. Según Gereffi (1994), ellas corresponden a cadenas conducidas por el comprador. Las empresas líderes controlan las actividades de innovación y aseguran con ello, un *status* exclusivo. Se trata de una prolongación en la órbita de la circulación, del proceso de producción. Lo típico del capitalismo actual reside en el grado de complejidad que adoptan las relaciones comerciales; más aún, lo tradicional ha sido el comercio de mercancías, a través de empresas verticalizadas. La pérdida de verticalidad y en consecuencia, la horizontalidad establece un flujo comercial de bienes intermedios, en los que se pierde el origen de la mercancía.

Sturgeon (2011, p. 18) reconoce que el vocablo *commodity* es sustituido por el de valor, aludiendo a la agregación de valor. La separación entre las cadenas orientadas al productor y las orientadas al consumidor sugiere patrones tecnológicos estáticos, inadmisibles en el contexto actual. Solo abstrayéndonos de la dinámica convulsa e incierta del proceso de cambio tecnológico, esta visión tendría sustento teórico.

Las CGV expresan la configuración organizacional de expansión y autonomización del capital (Sandoval, 2015, p. 186). Ello constituye el fenómeno superficial, concreto, que expresa una competencia voraz entre los eslabones que conforman una cadena de valor. El proceso de desarrollo capitalista hace ver a los distintos capitales, como conformación atomística perfectamente organizada. No solo son procesos de producción disgregados geográficamente, sino que integran funcionalmente los procesos de circulación, conformando una dinámica capitalista global sin precedentes.

Las CGV se presentan como expresión de la competencia capitalista, como síntoma del proceso de acumulación del capital, ahora regional y global (Sandoval, 2015, p. 188). El fetichismo mercantil se eleva en la misma medida en que crece el grado de internacionalización capitalista. Su necesidad perenne de valorización obliga a la búsqueda de nuevos mercados, con lo que se pierde la perspectiva crítica sobre él. El proceso de globalización capitalista demuestra que la interconexión entre diferentes procesos de producción y circulación, conforman cadenas de valor. Ciertamente, son muchas cadenas y encadenamientos y poco de valor. Al entender de Sturgeon (2011) «el campo de investigación sobre cadenas de valor es todavía un territorio virgen por explorar» (p. 33).

4. El papel del escalonamiento en las cadenas globales de valor

El énfasis en las CGV sugiere un orden posglobalización, en el que se les otorga mayor espacio a los países subdesarrollados. Sin embargo, se enmascara un elemento cardinal: la política industrial no es ni tan lineal, ni tan homogénea como suelen plantear los principales organismos internacionales entre los que se encuentran la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Organización Mundial del Comercio (OMC). De acuerdo con Dalle *et al.* (2013, p. 13) prevalece en ellos cierto silencio sobre el origen de las decisiones fundamentales de las cadenas y la imposibilidad de escalar, jerárquicamente en diferentes cadenas, debido a la concentración de la propiedad intelectual.

Las concepciones tradicionales resumen el rol de las CGV en el proceso de desarrollo en la mera inserción en ellas. Sin cuestionar la jerarquización y los elementos

de poder que se esconden tras el velo de los dos tipos de cadenas analizadas, el énfasis recae en la política industrial periférica como la meta. Desde estos organismos internacionales se alienta a seguir pautas establecidas y mantener la apertura comercial para escalar. En el ámbito latinoamericano, la CEPAL insiste en el cambio estructural como la ruta para avanzar de cadenas orientadas al productor hacia las dominadas por el vendedor.

Al presentar un marco analíticamente castrado de las relaciones de poder y asimetrías típicas del capitalismo, las CGV ofrecen un reconocimiento explícito de las desiguales relaciones capitalistas de producción; y al destinar gran parte de las investigaciones al ascenso industrial, se reconoce que estas se han ampliado en el marco del proceso de globalización. Más aún, la gobernanza muestra quienes dominan estas cadenas, lo cual define las actuales condiciones del proceso de desarrollo.

La división entre cadenas conducidas por el productor y cadenas conducidas por el vendedor explicita la nueva división social del trabajo, donde la periferia se especializa en algunas actividades industriales, básicamente intensivas en el uso de fuerza de trabajo, mientras el centro conserva la primicia de los cambios tecnológicos. Ello tiende a atenuar la bifurcación entre ambos polos del sistema capitalista. Al tiempo que se ocultan las relaciones de poder y jerarquía que supone la presencia de las cadenas globales de valor, las principales organizaciones internacionales intentan ofrecer un panorama de inserción en ellas como solución al problema del desarrollo.

Los sectores y las empresas que participan en el comercio mundial pueden actuar incrementando la concentración de la estructura productiva o generando en ella condiciones de mayor equilibrio. Esto depende de una multiplicidad de elementos como la dotación de factores o los flujos de inversión, pero también de la modalidad de internacionalización y del contenido de las políticas públicas (incluidas las políticas cambiarias, de desarrollo productivo e industrial y comercial) que aplique cada país como parte de sus estrategias de desarrollo e inserción internacional (Romero, 2015, pp. 196-197).

El autor considera que esta situación representa a una «transfronterización productiva». Esta situación refiere una especialización productiva *sui generis*, con marcado auge en las economías del Sudeste Asiático, concentradas en eslabones inferiores de las CGV. En términos de Gereffi (1994) se trata de un inusitado auge en estas regiones de cadenas conducidas por el productor. Con esto se crea la ilusión del ascenso (*upgrading*) industrial. Las cadenas conducidas por el comprador mantienen la supremacía tecnológica, por lo que el centro del cambio tecnológico mundial radica en sus redes verticalmente definidas.

El ascenso a eslabones superiores en las CGV queda limitado hacia actividades menores, fundamentalmente intensivas en fuerza de trabajo, debido a barreras tecnológicas que imponen las empresas líderes. Al criterio de Stiglitz y Charlton (2006) «los países en vías de desarrollo tienen que involucrarse en un cuadro muy amplio, de diferentes políticas, la educación, para la inversión la infraestructura, para dar soporte a la transferencia de tecnología, para que las reformas aumenten la eficiencia y la eficacia en el sector público y eso provee un ambiente que conduce al éxito del sector privado» (p. 5). El cambio tecnológico opera como una variable que contrarresta las estrategias de ascenso industrial. La opción para países subdesarrollados reside en fuertes cambios institucionales, conducidos por políticas públicas adecuadas de inserción internacional en CGV.

El proceso de desarrollo no puede sobrevenir al margen de las CGV, de modo que la inserción en estas, se presenta como una vía adecuada para lograrlo. Por otro lado, la inserción en CGV exige compatibilizarse al tipo de cadenas. La presencia de las

cadenas impulsadas por el productor en países subdesarrollados aporta una industrialización incompatible con la coordinación de políticas de desarrollo. Al propio tiempo, las exportaciones de materias primas con contenido tecnológico, sea elevado o bajo, implican bajos niveles de integración, por su tendencia a la escasa fragmentación geográfica de estos.

Lejos de presentar una dinámica totalmente adversa a la inserción internacional en CGV, deben destacarse dos aspectos:

1. Este enfoque conceptual indica que las ventajas competitivas en las cadenas resultan de estrategias localmente identificadas en un marco institucional irrepetible y difícilmente copiado a otro país.
2. La premisa básica de este marco analítico consiste en que éxitos y fracasos están íntimamente ligados al proceso de desarrollo de cada país (Korzeniewicz, 1995, p. 25).

Como mismo las experiencias de desarrollo son difícilmente copiadas entre países, la inserción en CGV representa un juego de suma cero, donde resulta casi imposible cambiar sus reglas; se presenta como una cuestión de políticas públicas adecuadas. Sin embargo, el proceso de desarrollo es más que una cuestión de escalar y transformación estructural de las economías. Transita por razones objetivas, determinadas por el proceso de acumulación capitalista y su internacionalización, cuyo resultado ha sido la industrialización periférica. Las CGV responden a una necesidad históricamente definida, donde la globalización de las relaciones capitalistas de producción aparece como proyecto hegemónico de escasas alternativas, que mistifica el proceso objetivo del que surgen.

La transnacionalización capitalista muestra la inserción en CGV como un fenómeno condicionado por factores de aprendizaje independientes. Sin embargo, las CGV exteriorizan procesos de producción segmentados, altamente correlacionados entre sí. El proceso de desarrollo posglobalización revela una transfronterización productiva, es decir, un escenario global para la valorización del capital, lo que se trasluce en criterios como el de Stiglitz (2015):

Buscamos incrementos en los estándares de vida, que incluye mejorar salud y educación, no justamente incrementos en la medición del producto interno bruto. Buscamos desarrollo sostenible, que incluya la preservación de los recursos naturales y el mantenimiento de un medio ambiente saludable. Buscamos desarrollo equitativo, que asegure que todos los grupos en la sociedad no solamente los que estén en la cima, disfruten los frutos del desarrollo. Y buscamos desarrollo democrático, en el que los ciudadanos participen de forma variada en la construcción de las decisiones que afecten su vida. (pp. 39-40)

Reflexiones finales

Poseer ventajas tecnológicas apoya la inserción internacional como mecanismo efectivo en el proceso de desarrollo. El comercio internacional representa uno de sus elementos fundamentales. Sus factores tradicionales explicativos han sido desplazados por el conocimiento y el aprendizaje. En consecuencia, la inserción internacional ha variado desde la especialización en bienes físicos y tecnológicamente atrasados, hacia la especialización en destrezas de alto contenido tecnológico. El auge del comercio intraindustrial revela que la inserción exitosa en las cadenas globales de valor se logra con elevadas capacidades tecnológicas en el ascenso industrial.

Respecto a las CGV, la mayoría de las investigaciones se han direccionado hacia las formas de ascenso industrial y de gobernanza. Sin embargo, las relaciones de poder al interior de las cadenas no han sido lo suficientemente explicadas. Al mismo tiempo la segmentación entre cadenas conducidas por el productor y cadenas conducidas por el vendedor revela una nueva división internacional del trabajo, que tiene como base material un acelerado proceso de cambio tecnológico. De modo que la inserción internacional en las cadenas globales de valor está determinada por las capacidades tecnológicas de las naciones.

Existe amplio consenso en atribuir a la inserción internacional un rol determinante en el proceso de desarrollo y la inclusión en las cadenas globales de valor se presenta como la vía más ventajosa. El proceso de globalización de las relaciones sociales de producción capitalistas demanda políticas públicas de inserción en la economía internacional donde predominan amplios esfuerzos de industrialización al incorporar cambios tecnológicos.

Aun cuando sus planteamientos generales constituyen generalizaciones a partir de regularidades empíricas observadas, los conceptos de gobernanza y ascenso no logran captar la esencia del proceso de desarrollo; explican las consecuencias pero no sus causas. En este orden de cosas, la inserción internacional de los países tercermundistas se produce bajo reglas del juego preestablecidas, donde las empresas líderes utilizan las exportaciones de recursos naturales, en función de sus márgenes de ganancia y limitan las posibilidades de desarrollo socioeconómico a los ascensos industriales en eslabones inferiores.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- DALLE, D; V. FOSSATI y F. LAVOPA (2013): «Política industrial: ¿el eslabón perdido en el debate de las cadenas globales de valor?», *Revista Argentina de Economía Internacional*, n.º 2, diciembre, pp. 3-16.
- DOSI, G.; K. PAVITT Y L. SOETE (1993): *La economía del cambio técnico y el comercio internacional*, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), primera edición en español, México, D.F.
- FERNÁNDEZ, V. y M. F. Trevignani (2015): «Cadenas globales de valor y desarrollo: perspectivas críticas desde el sur global», *DADOS- Revista de Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, vol. 58, n.º 2, pp. 499-536.
- GARCÍA CÁCERES, R. G. y E. S. OLAYA ESCOBAR (2006): «Caracterización de las cadenas de valor y abastecimiento del sector agroindustrial del café», *Cuadernos de Administración Bogotá*, vol. 31, n.º 19, enero-junio, pp. 197-217.
- GEREFFI, G. (1994): «The Organization of Buyer-driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks», in G. Gereffi y M. Korzeniewicz (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, CT: Praeger, pp. 95-122.
- GEREFFI, G. (1999): «International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain», *Journal of International Economics*, vol. 48, n.º 1, pp. 37-70.
- GEREFFI, G. (2001): «Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización», *Problemas del Desarrollo*, vol. 32, n.º 125, abril-junio, pp. 9-37.
- GEREFFI, G. (2005): «The Global Economy: Organization, Governance, and Development», in Neil J. Smelser y R. Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Ed. Princeton University, New York, pp. 160-182.

- GEREFFI, G. y M. KORZENIEWICZ (1994): *Commodity Chains and Global Capitalism*, Ed. PRAEGER, London.
- GEREFFI, G. y R. KAPLINSKY (eds.) (2001): *The Value of Value Chains*, IDS Bulletin Special Issue, University of Sussex.
- GEREFFI, G.; J. HUMPHREY y T. STURGEON (2005): «The Governance of Global Value Chains», *Review of International Political Economy*, vol. 12, n. °1, pp. 78-104.
- GEREFFI, G.; J. HUMPHREY; R. KAPLINSKY y T. STURGEON (2001): «Globalisation, Value Chains and Development», in G. Gereffi y R. Kaplinsky (eds.), *The Value of Value Chains*, IDS Bulletin Special Issue, University of Sussex.
- HERNÁNDEZ, E. (2015): «Acerca de las llamadas teorías clásicas y neoclásicas del COMIN», Inédito, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Pinar del Río, Cuba.
- HERNÁNDEZ, R. A. et al. (eds.) (2014): «Latin America's Emergence in Global Services: a New Driver of Structural Change in the Region?», *Libros de la CEPAL*, n.º 121 (LC/G.2599 P), Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.
- HOPKINS, T. y I. WALLERSTEIN (1977): «Patterns of Development of the Modern World-System», *Review*, vol. 1, n. ° 2, pp. 11-145.
- HOPKINS, T. y I. WALLERSTEIN (1986): «Commodity Chains in the World Economy Prior to 1800», *Review*, vol. 10, n. ° 1, pp. 157-170.
- HUMPHREY, J. (2004): «Upgrading in Global Value Chains», *Working Paper*, n. ° 82, World Commission on the Social Dimension of Globalization, Geneva.
- HUMPHREY, J. y H. SCHMITZ (2000): «Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research», *Working Paper*, n. ° 120, Institute of Development Studies, University of Sussex.
- HUMPHREY, J. y H. SCHMITZ (2002): «Developing Country Firms in the Global Economy: Governance and Upgrading in Global Value Chains», *INEF Report*, n. ° 61, Institut für Entwicklung und Frieden der Gerhard-Mercator, Universität Duisburg, Alemania
- JIMENEZ BARRERA, Y. (2014): «Los ciclos económicos largos y su dialéctica con el desenvolvimiento capitalista», *Economía y Desarrollo*, vol. 151, n. °, año XLV, enero-junio, pp. 44-55.
- KAPLINSKY, R. (1998): «Globalisation, Industrialization and Sustainable Growth: The Pursuit of the Nth Rent», *Discussion Paper*, n. ° 365, Institute of Development Studies, University of Sussex.
- KAPLINSKY, R. (2000a): «Spreading the Gains from Globalisation: What Can be Learned from Value Chain Analysis?», *Working Paper*, n. ° 110, Institute of Development Studies, University of Sussex.
- KAPLINSKY, R. (2000b): «Globalisation and Unequalisation: What Can be Learned from Value Chain Analysis?», *The Journal of Development Studies*, vol. 2, n. ° 37, pp. 117-146.
- KAPLINSKY, R. (2004): «Spreading the Gains from Globalization: What Can be Learned from Value Chain Analysis?» *Problems of Economic Transition*, vol. 2, n.º 47, pp. 74-115.
- KAPLINSKY, R. y M. MORRIS (2001): *A Handbook for Value Chain Research*, Institute of Development Studies, University of Sussex.
- KRUGMAN, P. (1990): «Increasing Returns and Economic Geography», *NBER Working Paper Series, Working Paper*, n.º 3 275, Department of Economics, Massachusetts Institute of Technology (MIT), Cambridge.
- KORZENIEWICZ, R. (1995): «Una visión alternativa: cadenas mercantiles globales», *Investigación Económica*, vol. 55, n. ° 214, octubre-diciembre, pp. 15-30.

- LEÓN SEGURA, C. M. (2001): «La globalización y su impacto en la empresa», tesis de doctorado, Facultad de Economía, Universidad de La Habana.
- MARINI, R. M. (1982): «Crisis, cambio técnico y perspectivas del empleo», conferencia en el Simposio La Problemática del Empleo en América Latina y en Colombia, 14-17 de abril, Centro de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Antioquia, Medellín.
- MARX, C. (1973): *El Capital*, tomo I, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.
- MILBERG, W. (2013): «Industrial Policy When Global Value Chains Matter», in *Multi-year Expert Meeting on Enhancing the Enabling Economic Environment at all Levels in Support of Inclusive and Sustainable Development*, UNCTAD, 16-17 de April, Doha, Catar.
- OCDE (2013a): «Trade Policy Implications of Global Value Chains: Contribution to the Report on Global Value Chains», Working Party of the Trade Committee, February, Paris.
- OCDE (2013b): «Drawing the Benefits from Global Value Chains-draft Synthesis Paper», Directorate for Financial and Enterprise Affairs, Investment Committee, March, Paris.
- OCDE (2013c): «Trade Policy Implications of Global Value Chains», <http://www.google.com/url?sa=t&rct=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjHocjlqMXSAhUo6YMKHeKiAjlQFggjMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.oecd.org%2Ftrade%2Fbenefitlib%2FTrade_Policy_Implications_May_2013.pdf&usg=AFQjCNGOJWW93mREboUWNqPT2zGMIPWo6w> [20/2/2016].
- OCDE (2013d): «Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains», OECD Publishing, Paris.
- OCDE y OMC (2012): «Trade in Value-added: Concepts, Methodologies and Challenges», <<http://www.oecd.org/sti/ind/49894138.pdf>> [15/10/2015].
- OCDE y OMC (2013a): «OECD-WTO Database on Trade Value-added – First Estimates, 16 January 2013», <http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiyxnKqsXSAhXi7oMKHZd5AhsQFggjMAE&url=http%3A%2F%2Fwww.oecd.org%2Fsti%2Find%2FTIVA_stats%2520flyer_ENG.pdf&usg=AFQjCNG9WSkzArl26DsADEbapTEu5SPjYw> [12/10/2015].
- OECD y OMC (2013b): «OECD-WTO Database on Trade Value-added-May 2013 release», <<http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjR2fKLq8XSAhVM52MKHfieAKYQFggjMAE&url=http%3A%2F%2Fwww.oecd.org%2Fsti%2Find%2FTIVA%2520flyer%2520FINAL.pdf&usg=AFQjCNHP9V5w17LLORKDfv4-9f2Pdv86Q>> [12/12/2015].
- PATTERSON, G. et al. (2007): «El desarrollo científico-técnico y las relaciones capitalistas de producción», en VV.AA, *Lecciones de economía política del capitalismo*, Tomo II, capítulo 24, Editorial Félix Varela, La Habana, pp. 3-107.
- PEÑA CASTELLANOS, L. (2003): «Globalización, inserción internacional y desarrollo local», en VV.AA (s/f), *Análisis de las relaciones económicas internacionales contemporáneas*, Centro de Investigaciones de la Economía Internacional (CIEI), Universidad de La Habana, pp. 1-32. <<http://www.uh.cu/centros/ciei/trabajos/lazaro.htm>> [11/4/2016].
- PEÑA VINCES, J. C. (2010): «Factores determinantes de la competitividad internacional: aplicación empírica en países en vías de desarrollo», tesis doctoral, Facultad de

- Ciencias Económicas y Empresariales, Departamento de Administración de Empresas y Marketing, Universidad de Sevilla, España.
- PORTER, M. E. (1986): «Competition in Global Industries», *Harvard Business School Press*, Boston, Massachusetts.
- PORTER, M. E. (1990): «The Competitive Advantage of Nations», *The Free Press*, Nueva York.
- RICARDO, D. (1985): *Principios de economía política y tributación*, vol. I, Ediciones Orbis, S. A., Barcelona.
- RODRÍGUEZ, S. y H. E. PUERTA (2001): «Comercio internacional», en VV.AA (s/f), *Economía Internacional*, tomo I, segunda edición, CIEI, Editorial Félix Varela, La Habana, pp. 1-70.
- RODRIK, D. (2004): «Estrategias de desarrollo para el nuevo siglo», en José A. Ocampo (ed.) (2004), *El desarrollo económico en los albores del siglo XXI*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Alfaomega Colombiana S.A., Colombia, pp. 89-124.
- ROMERO, A. (2015): «El comercio internacional actual y la inserción externa de países en desarrollo: desafíos para la economía cubana», *Economía y Desarrollo*, vol. 153, n.º 1, pp. 190-207.
- SARDÁ, J. (1951): «Observaciones sobre las teorías de la economía internacional», *El Trimestre Económico*, vol. 18, n.º 72, octubre-diciembre, pp. 671-696.
- SANDOVAL, S. (2015): «La cadena global de valor: consideraciones desde el ciclo del capital», *Problemas del Desarrollo*, vol. 46, n.º 182, julio-septiembre, pp. 165-190.
- STIGLITZ, J. (2015): «The State, the Market, and Development», Version of a conference paper submitted for presentation at UNU-WIDER's conference, 30th Anniversary Conference Mapping the Future of Development Economics, 17-19 September, Helsinki.
- STIGLITZ, J. y A. CHARLTON (2006): «Comercio justo para todos», *Revista World Ark*, marzo/abril, Heifer Project International, pp. 9-17.
- STURGEON, T. J. (2002): «Modular Production Networks: a New American Model of Industrial Organization», *Industrial and Corporate Change*, vol. 11, n.º 3, pp. 1-62.
- STURGEON, T. J. (2011): «De cadenas de mercancías (*commodities*) a cadenas de valor: construcciones teóricas en una época de globalización», *Utopía*, n.º 2, octubre, pp. 11-38.
- TOMASSINI, L. (1992): «Desarrollo económico en inserción externa en América Latina: un proyecto elusivo», *Estudios Internacionales*, Universidad de Chile, vol. 25, n.º 97, Número Especial, pp. 73-116.
- UNCTAD (2013): «Global Value Chains and Development. Investment and Value Added Trade in the Global Economy», Ginebra, <http://unctad.org/en/publicationslibrary/diae2013d1_en.pdf> [20/2/2016].
- WILLIAMSON, O. (1979): «Transaction-cost Economics: The Governance of Contractual Relations», *Journal of Law and Economics*, vol. 22, pp. 233-261.

RECIBIDO: 19/03/2017

ACEPTADO: 05/04/2017

Yasmani Jimenez Barrera. Departamento de Economía Global, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Pinar del Río Hermanos Saíz Montes de Oca, Cuba. Correo electrónico: yjimenez@upr.edu.cu

Yoandris Sierra Lara. Carrera de Contabilidad y Auditoría y Administración de Empresas, Universidad Politécnica Salesiana, Guayaquil, Ecuador. Correo electrónico: ysierralara@gmail.com / ysierra@ups.edu.ec

NOTAS ACLARATORIAS

1. En su concepción se distinguen tres características centrales: 1) El comercio internacional reasigna los recursos productivos nacionales, desde producciones menos eficientes hacia las de mayor competitividad, con lo cual aumenta la riqueza de las naciones; 2) La división internacional del trabajo y la optimización no son resultantes de la intervención del Estado, sino de la liberalización a ultranza; y 3) La división del trabajo se produce en función de las ramas más eficientes de cada país (ventajas absolutas) (Rodríguez y Puerta, 2001).
2. El real comercio internacional ha sido siempre una mezcla de proteccionismos de diferente intensidad, que se aplican en dependencia del grado de desarrollo, de la capacidad competitiva, de posiciones de fuerza y de los intereses de países concretos en determinados momentos históricos (Hernández, 2015).
3. Porter introduce en la literatura especializada sobre cadenas de valor las cadenas del comprador, donde establece que el producto de una empresa es el insumo comprado para la cadena del comprador. Este un elemento central, porque en su opinión, la diferenciación –clave para la competitividad– de una empresa resulta de cómo se relaciona su cadena de valor a la cadena de valor de sus compradores.
4. El concepto cadenas productivas (*commodity chains*) desarrollado por Hopkins y Wallerstein (1977, 1986) fue la primera aproximación al tema que se reconoce sobre CGV. El origen del concepto tiene antecedentes importantes en las teorías del sistema-mundo –como variante de la teoría de la dependencia– que inicialmente tuvo una visión holística y sistémica sobre el comportamiento capitalista. Gereffi (1994) redefine el concepto por el de cadenas globales de mercancías. Humphrey y Schmitz (2002) declaran que en septiembre de 2000, Gereffi y varios autores introdujeron en la literatura científica el término cadenas globales de valor. De acuerdo con Fernández y Trevignani (2015, p. 503) se ha visto como el concepto, además de sufrir una severa mutación, ha cambiado su visión holística por una centrada en su utilización como herramienta analítica para la empresa y aglomeraciones (cluster), en la que se pierde la dimensión sistémica que le dio origen. El tránsito de cadenas globales de mercancía hacia cadenas globales de valor constituye el cambio epistemológico desde una tradición neomarxista, hacia una más ortodoxa, típica de la teoría económica burguesa contemporánea.
5. Las nuevas teorías sobre el cambio tecnológico demuestran la presencia de ventajas absolutas en la explicación de las nuevas tendencias del comercio internacional. Según Dosi, Pavitt y Soete (1993) las diferencias intrasectoriales explican la dinámica del comercio internacional, por sobre las intersectoriales.
6. Se reconoce en Williamson (1979) al iniciador de este concepto, análogamente se usa el término «poder».
7. El enfoque CGV adolece de una perspectiva crítica. En realidad el valor no se añade con cada eslabón de la cadena, él surge y solo puede surgir del proceso

de producción capitalista, al tiempo que se realiza en la circulación. Las empresas líderes conservan mediante sus derechos de propiedad intelectual la supremacía tecnológica, encadenando a las demás firmas a los designios de su proceso de acumulación.

8. Véase: OCDE y OMC (2012; 2013a; 2013b), OCDE (2013a; 2013b; 2013c; 2013d) y UNCTAD (2013).