

Gobernanza y escalonamiento en las cadenas globales de valor

Governance and Upgrading in Global Value Chains

Yasmani Jimenez Barrera^{1*}

¹Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Pinar del Río, Cuba.

*Autor para la correspondencia. Correo electrónico: yjimenez@upr.edu.cu

yjimenezbarrera@gmail.com

RESUMEN

El propósito del presente artículo es fundamentar el rol que desempeñan la gobernanza y el ascenso económico y social, en las cadenas globales de valor para el capitalismo contemporáneo. Se demuestra que el proceso de cambio tecnológico ha estructurado la globalización, en torno a las cadenas globales de valor y así las divide entre cadenas conducidas por el productor y conducidas por el comprador. En este contexto, la gobernanza –desde un plano global– indica la forma en que la empresa controla la cadena de valor, mientras tanto el ascenso –desde la perspectiva local– describe los movimientos dinámicos al interior de la cadena. Al mismo tiempo, dada la elevada integración funcional de sus segmentados procesos productivos, el sistema capitalista consigue localizar nuevos contextos para su proceso de acumulación, mediante una transfronterización productiva.

Palabras clave: ascenso industrial, cadenas globales de valor, gobernanza.

ABSTRACT

This paper is aimed at examining the role played by governance and social and economic upgrading in global value chains under contemporary capitalism. It demonstrates that the process of technological change has shaped globalization on the basis of global value chains which are divided into two major categories – producer- and buyer-driven value chains. In this context, governance, on a global level, points to the way in which corporation controls value chain, whereas upgrading, on a local level, describes dynamic movements within chain. At the same time, because the capitalist system has functionally combined its segmented production processes, it manages to find new contexts for its accumulation process, by means of transborder production.

Keywords: industrial upgrading, global value chains, governance.

Recibido: 22/2/2018

Aceptado: 20/4/2018

INTRODUCCIÓN

La apertura comercial e interconexión global han signado el contexto económico internacional durante las últimas cuatro décadas, en las que el agotamiento del modelo keynesiano devino un nuevo modelo de acumulación capitalista. Se trata de un nuevo momento cualitativamente diferenciado en el desarrollo de las relaciones capitalistas de producción. Estas transformaciones fueron condicionadas por la crisis estructural del sistema capitalista, que se manifestó en los años setenta. Como elemento más relevante se produjo una deslocalización de actividades industriales hacia los países subdesarrollados.

Paralelamente, se acudió a una estructurada interconexión global entre fragmentos de procesos de producción, en los que ha sido posible la industrialización en selectos espacios geográficos. Estos factores han conducido a una nueva división internacional del trabajo, lo que evidencia una internacionalización industrial. Tempranamente en la década de 1960 se encontraron evidencias del comercio intraindustrial. Sin embargo, no fue hasta la década de 1980 que la literatura especializada inclinó su mirada hacia este fenómeno.

El presente trabajo se propone fundamentar el rol que desempeñan la gobernanza y el escalonamiento en el análisis del capitalismo contemporáneo, más aun cuando el proceso de globalización se ha estructurado en torno a las cadenas globales de valor.

1. EL MARCO TEÓRICO DE LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR

Los estudios de las teorías del sistema-mundo revelaron un creciente énfasis en las relaciones de poder entre países con la temprana definición de las «cadenas mercantiles» (Hopkins y Wallerstein, 1986); (Wallerstein, 1974).

Autores como (Hopkins y Wallerstein, 1986) conceptualizaron estas cadenas como: «[...] una red de procesos de trabajo y producción cuyo producto final es una mercancía terminada» (p. 159). Su interés primordial se dedicó al examen de la cadena hacia atrás más que hacia delante, para determinar la fuente del valor en un producto finalizado y no los múltiples usos en que se han puesto los materiales para producirla (p. 160).¹

El origen teórico del concepto «cadenas de valor» se ubica en (Porter, 1985).² Según este autor, las cadenas de valor son un sistema de actividades donde sus eslabones son relaciones entre la manera en que se desempeñe una actividad y el costo o desempeño de otra (Porter, 1986). Su intención fue diferenciar en la empresa los procesos primarios y los de soporte. En los primeros se haya la logística hacia adentro; en las operaciones, la logística hacia fuera, el mercadeo y los servicios de posventa. Los procesos de soporte son la administración, la gestión de tecnologías, de recursos humanos y de compras y adquisiciones.

Una de las premisas fundamentales para la aparición de estas cadenas fue el surgimiento de un sistema de manufacturas global, en el cual la capacidad de producción se ha dispersado por un número (sin precedentes) de países en desarrollo, así como los industrializados (Gereffi, 1989); (Gereffi y Hirsch, 1989). Este entramado sistema global de manufacturas ha estado encabezado por un incremento de complejas redes de producción y un grado de especialización productiva, también sin precedentes (Gereffi, 1989). Según la opinión de (Gereffi y

Hirsch, 1989), «Las cadenas de bienes primarios y las redes exportadoras están remplazando así a las naciones-Estado como unidades clave de análisis en el sistema manufacturero global contemporáneo» (p. 53).

Plantea (Gereffi, 1994b) que las cadenas globales de mercancías (CGM) están enraizadas en el funcionamiento de la economía internacional como un sistema de producción transnacional. En dicho argumento, el alcance global de este sistema trasciende las fronteras de actuación transnacional de las actividades de las firmas, que mediante el proceso de globalización permite una organización global del capitalismo. Mientras, la internacionalización permite la prolongación en selectos espacios geográficos de las actividades económicas, la globalización implica un grado de integración funcional entre esas actividades dispersas geográficamente. Una característica central de este enfoque es el énfasis en el alcance organizativo, más allá de la diseminación de la producción.

2. LA GOBERNANZA

En un trabajo seminal (Gereffi, 1994a) planteó que existen tres dimensiones principales en el enfoque de las CGM:

1. Una estructura de entradas y salidas: se trata de una «colección de productos y servicios vinculados todos en una secuencia de actividades de agregación de valor».
2. Una territorialidad: alude a una «dispersión espacial o concentración de redes de producción y distribución, compuestas por diferentes empresas de diferentes tamaños y tipos».
3. Una estructura de gobernanza: Se define como «las relaciones de autoridad y poder que determinan como los recursos financieros, materiales y humanos son asignados y fluyen hacia una cadena» (p. 97).

Según la opinión de (Gereffi, 1994a), la gobernanza ha recibido muy poca atención de la literatura académica, a pesar de ser esencial para la coordinación del sistema de producción transnacional. Además, Gereffi encontró que durante las décadas de 1970 y 1980 hubo una transformación fundamental en la organización de algunas cadenas productivas, pasando de ser «conducidas por productores» (*producer-driven*) a ser «conducidas por compradores» (*buyer-driven*).

Las cadenas conducidas por productores se conformaron en gran medida como resultado de la inversión extranjera directa de las corporaciones transnacionales, en su búsqueda incesante en el extranjero de nuevos recursos y mercados (Gereffi, 2001b). Sin embargo, las cadenas conducidas por compradores están determinadas por el dominio del capital comercial, estructurado funcionalmente a través de redes. Precisamente estas dos tipologías de cadenas constituyen los dos tipos de estructura de gobernanza inicialmente descubiertas.

Las cadenas dirigidas por compradores (CDC) representan una forma de producción mucho más descentralizada que las primeras. En ellas, las casas matrices se especializan en el diseño y comercialización de las mercancías, mientras que las filiales se encargan de la actividad industrial. En su conjunto, los dos tipos de cadenas conforman el dualismo dispersión-productiva e integración-funcional, en el cual se asienta el capitalismo contemporáneo.

Las cadenas globales de valor (CGV) constituyen uno de los conceptos más novedosos en la literatura económica actual. Surgido en la primera década del siglo XXI, representa uno de los logros cimeros de un grupo de profesores e investigadores de la Universidad de Duke, ubicada en Carolina del Norte (EE. UU.). El concepto cadenas productivas (*commodity chains*) desarrollado por los autores (Hopkins y Wallerstein, 1986) fue la primera aproximación a las CGV. (Gereffi, 1994a) rescata el concepto, lo transforma en cadenas globales de mercancías (CGM) y en el año 2000, al de CGV. Declaran (Humphrey y Schmitz, 2002b) que en septiembre de 2000, Gereffi y varios autores introdujeron en la literatura científica el término cadenas globales de valor

La globalización como proceso objetivo significa la internacionalización del capital financiero en sus diferentes formas: mercantil, productiva y monetaria. Se trata de un proceso aún en desarrollo, de metamorfosis del capitalismo monopolista en capitalismo monopolista de estado transnacional. El enfoque CGV encubre la localización productiva de actividades en países subdesarrollados, resultante de una división del trabajo al interior de las cadenas.

Retomaron (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005) los estudios sobre la gobernanza.³ 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 gobernanza es un mecanismo de neutralización a la difusión del cambio tecnológico. Desde esta perspectiva, determina el tipo de ascenso industrial, en la medida en que se asciende por una escalera tecnológica al interior de las CGV.

3. EL ESCALONAMIENTO

A la manera de (Gereffi, 2005), el ascenso (*upgrading*) es «[...] 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). Depende de los «vínculos selectivos con los diferentes tipos de empresas líderes (*lead firms*) de las industrias globales» (Gereffi, 2001a). Según la literatura especializada, el escalonamiento describe cómo los actores pueden mejorar su competitividad e incrementar los beneficios desde su participación en las industrias globales (Daly y Gereffi, 2017).

Para (Gereffi, 2001a) el ascenso industrial abarca varios niveles analíticos:

1. Producto
2. Actividades económicas
3. Intrasectorial
4. Intersectorial

A su vez, existen tres elementos teóricos que lo definen (Gereffi, 2001a). El primero plantea que «las secuencias de los papeles exportadores son rasgos contingentes del ascenso industrial» (pp. 32-33). En segundo término, (Gereffi y Tam, 1998) plantean que «el ascenso industrial implica aprendizaje organizativo para mejorar la

posición de las empresas o de las naciones en el comercio internacional y en las redes de producción» (p. 22). El tercero (Gereffi, 2001a) revela que «el ascenso industrial requiere no solo capital físico y humano, sino también capital social» (p. 33).

El nivel producto es el ascenso desde mercancías simples a más complejas del mismo tipo. En el nivel de actividades económicas aparece un grado de sofisticación que involucra la producción, comercialización y diseño. El tercer nivel, intrasectorial, incluye los vínculos hacia atrás y hacia delante de la cadena. El cambio intersectorial significa el ascenso de industrias intensivas en mano de obra de bajo valor hacia industrias intensivas en capital y tecnología (Gereffi, 2001a).

Según (Daly y Gereffi, 2017), existen en la actualidad dos dimensiones sobre el escalonamiento o ascenso industrial: la económica y la social. Mientras el ascenso económico describe cómo las firmas o países pueden adicionar valor a su producción o moverse dentro de actividades de alto valor, el ascenso social condensa mejoras apreciables en la calidad (tipo de empleo, salarios, horas de trabajo y protección social) y posibilidad de los derechos de los trabajadores (derecho a negociaciones colectivas, libertad de asociación y la no discriminación). Sostienen (Humphrey y Schmitz, 2002b) que, además de los tipos de ascenso analizados anteriormente, existen mejoras de proceso –transformación eficiente de insumos en productos–; de producto –pasar a líneas de productos de mayor complejidad–; funcional –asumir nuevas funciones para ser más hábiles en sus actividades–; e intersectorial o de cadena –entrar a un nuevo sector mediante las competencias adquiridas.

Adicionan (Gereffi y Fernandez-Stark, 2016) el ascenso de entrada en la cadena de valor, cuando las firmas participan por primera vez en cadenas de valor nacionales, regionales o globales; vínculos hacia atrás, cuando las firmas locales empiezan a ofrecer insumos tradicionales y/o servicios a las compañías localizadas en el país y están casi separadas en una CGV; y el mercado final que puede incluir movimientos dentro de los más sofisticados mercados y requiere conformidad con nueva y más rigurosa calidad, o dentro de mercados más extensos que para producir exigen más grandes escalamientos y accesibilidad de precios.

Los estudios empíricos sostienen que se puede avanzar desde CGV de bajo valor agregado hacia cadenas superiores, mediante un esfuerzo de jerarquización. El acelerado cambio tecnológico provoca que la venta de patentes resulta más importante que mantener su control monopólico.⁴

Sostiene (Gereffi, 2001a) que el cambio del papel exportador permite el ascenso industrial. La sustitución de exportaciones cambiantes en el tiempo sustenta el tránsito desde una producción de alto volumen a otra de alto valor. Ello ha dado lugar a un marco más complejo en las relaciones económicas internacionales, donde las economías subdesarrolladas han logrado avances importantes en su industrialización.

Según (Humphrey y Schmitz, 2002a) el poder o gobernanza en las CGV es cardinal, ya que permite acceso al mercado, rápida adquisición de las capacidades de producción, distribución de las ganancias, puntos de apalancamiento para iniciativas políticas y encauzamiento de la asistencia técnica. Admite (Gereffi, 2000) que la participación en las CGV es un paso necesario para el progreso industrial, por poner a las empresas en curvas de aprendizaje dinámicas, al tiempo que reconoce la existencia de muchos obstáculos para ascender a su interior.

Los estudios iniciales sobre la gobernanza se dividieron claramente entre:

1. Cadenas dirigidas por el productor: entiende (Gereffi, 2000) que:

[...] son aquellas en las cuales los grandes productores, generalmente transnacionales, desempeñan el rol central en la coordinación de las redes de producción (incluyendo sus vinculaciones hacia atrás y hacia delante de la cadena). Esta descripción es característica de las industrias capital y tecnologías intensivas tales como la automotriz, las de aeronavegación, computación, semiconductores y la de maquinaria pesada. (p. 58)

2. Cadenas dirigidas por el comprador: según (Gereffi, 2000), son aquellas que:

[...] comprenden a aquellas industrias en las cuales los grandes minoristas, los comercializadores y los fabricantes de marca desempeñan los roles centrales en la organización de redes de producción descentralizadas en un variedad de países exportadores, usualmente pertenecientes al tercer mundo. Este modelo de industrialización motorizada por el comercio se ha vuelto común en las industrias trabajo intensivas de bienes de consumo, tales como las prendas de vestir, el calzado, los juguetes, los artículos para el hogar, los artículos electrónicos de consumo y una variedad de artesanías. La producción generalmente se realiza a través de redes compuestas por series estratificadas de contratistas del tercer mundo que fabrican bienes terminados para compradores extranjeros. Los grandes minoristas o los comercializadores que encargan los bienes son quienes proporcionan las especificaciones. (p. 58)

Todo esto sugiere la diferencia entre el capital productivo y el capital comercial, respectivamente. Según (Sturgeon, 2011), «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).

Por su parte, las cadenas conducidas por el comprador representan la deslocalización industrial en países subdesarrollados de actividades de menor contenido tecnológico. Por tales motivos han sido consideradas «fabricantes sin fábricas». Las empresas líderes controlan las actividades de innovación y aseguran con ello un estatus exclusivo. Se trata de una prolongación en la órbita de la circulación del proceso de producción. Las cadenas dirigidas por el productor son considerados oligopolios mundiales. Contrariamente, las dirigidas por el comprador poseen sistemas de fabricación altamente competitivos y globalmente descentralizados (Gereffi, 2000).

Las CGV expresan la configuración organizacional de expansión y autonomización del capital (Sandoval, 2015). El proceso de desarrollo capitalista hace ver a los distintos capitales como conformación atomística y perfectamente organizada. No solo son procesos de producción disgregados geográficamente, sino que integran los procesos de circulación, conformando una dinámica capitalista global sin precedentes.

4. GOBERNANZA Y EL ESCALONAMIENTO EN EL CAPITALISMO CONTEMPORÁNEO

El proceso de cambio tecnológico, en su dinámica actual, ha originado la transfronterización productiva, que segmentó los procesos de producción a escala internacional, pero al mismo tiempo logró su coordinación a pesar de la distancia geográfica. En consecuencia, se ha configurado una estructuración de la economía mundial en CGV como las estructuras dominantes del comercio internacional, cuya tendencia prevaleciente reside en el incremento del comercio de bienes intermedios.

Se fue produciendo un doble proceso: la reducción de costos, trasladando las industrias hacia mercados donde la mano de obra era lo bastante barata –más que en los países desarrollados– como para asegurar ganancia extraordinarias, y aparejado a ello, la debilidad institucional como marco de atracción de inversiones extranjeras. Ambos procesos se convirtieron en determinantes de la desindustrialización de los países desarrollados. El corolario de este proceso fue la *transfronterización productiva* del capitalismo, dando lugar a una descentralización de las actividades industriales, que antes eran exclusivas de países desarrollados. Con ello se asistió a la globalización de las relaciones capitalistas de producción, estructuradas en cadenas globales de valor.

Los conceptos de gobernanza y ascenso han ido cambiando en el tiempo. (Gereffi y Fernandez-Stark, 2016) proponen una nueva visión sobre ambos. Según indican, en un plano global residen tres dimensiones:

- Estructura de insumo-producto: alude a la transformación de materias primas hasta el producto terminado.
- Alcance geográfico: explica cómo la industria es globalmente dispersada y en cuáles de los diferentes países las CGV las han llevado.
- Estructura de la gobernanza: indica el control de la cadena de valor por la firma líder.

A su vez, en el plano local existen otros tres elementos:

- Ascenso: describe los movimientos dinámicos dentro de la cadena de valor examinando cómo los productores se mueven entre las diferentes etapas de la cadena de valor.
- Contexto institucional local: la cadena de valor industrial está enclavada en elementos locales económicos y sociales.
- Partes interesadas de la industria: describe cómo los diferentes actores locales de la cadena de valor interactúan para lograr el ascenso industrial.

En cada tipo de CGV existen particularidades muy importantes. Resulta innegable que las CDC han desviado la atención de los estudios empíricos, ya que las CDP representan en su mayoría oligopolios globales, que controlan a sus fabricantes en el lugar de origen. Según (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005) existen cinco tipos de gobernanza: mercado, modular, relacional, cautiva y jerárquica. De este modo «[...] podemos identificar y

discutir tres determinantes clave en los patrones de gobernabilidad en las cadenas de valor: complejidad de las transacciones; codificación de la información y capacidad de los proveedores» (p. 84).

La «complejidad de las transacciones» indica el grado de dificultad para comunicar la oferta y la demanda, la información y el conocimiento entre bienes y servicios. La «codificación de las transacciones» es la capacidad de llevar los requerimientos diseñados hasta su culminación y que el cliente se sienta satisfecho. Entretanto la «capacidad de los proveedores» indica el nivel de satisfacción de la demanda del comprador. Nótese que todas están en función de las CDC, lo cual otorga relevancia a las producciones según la demanda del cliente (Sandoval, 2012). Una vez que se conoce el tipo de CGV, el proveedor podrá actuar en consecuencia:

1. Si la cadena es de tipo mercado (*market*) debe saber que la empresa líder ha dispersado horizontalmente su rango de actividades, hacia la búsqueda de menores costos de producción. La complejidad de las transacciones es baja, pero la habilidad para codificar transacciones y la capacidad de los proveedores son altas. De tal suerte que la competencia se elevará y su ascenso industrial ocurre cambiando de productor de mercancías a distribuidor o comercializador. El grado de coordinación explícita es bajo así como la asimetría de poder. Su ascenso industrial sería por su actividad económica.
2. Si la cadena es de tipo modular (*modular*), el proveedor entenderá que se enfrenta a un grado de mayor competencia, donde se le exigirá mayor capacidad tecnológica. La complejidad de las transacciones, la habilidad para codificar transacciones y la capacidad de los proveedores son altas. Ello ocurre mediante el avance de actividades manufactureras hacia la producción de bienes de alto valor. El grado de coordinación explícita es bajo, la asimetría de poder es baja también. Este tipo de ascenso industrial se conoce como intrasectorial.
3. Si la cadena es de tipo relacional (*relational*), el proveedor deberá integrarse de modo elevado con la empresa líder. El esfuerzo por satisfacer al cliente debe ser su objetivo fundamental. Aquí la complejidad de las transacciones es alta, pero la habilidad para codificar transacciones es baja. Por su parte, es alta la capacidad de los proveedores, lo cual implica lazos de confianza grandes entre el proveedor y el cliente, porque este último tiene que confiar mucho en su proveedor, que posee baja capacidad para asimilar la demanda. El grado de coordinación explícita es bajo, la asimetría de poder es baja también. Este tipo de ascenso industrial es por nivel de producto.
4. Si la cadena es de tipo cautiva (*captive*), deberá saber que la relación es casi vertical con la empresa líder, que controlará enormemente su actividad, debido a que existe alta complejidad de las transacciones y habilidad para la codificación de las transacciones, pero, en cambio, una baja capacidad de los proveedores para asimilar la demanda. El grado de coordinación explícita es bajo, la asimetría de poder es baja también. Este tipo de ascenso se denomina intersectorial.
5. Si la cadena es de tipo jerárquica (*hierarchy*), el proveedor representa una filial de la CGV verticalmente integrada, por lo cual las barreras al ascenso son elevadísimas. Dado que la complejidad de las transacciones es alta y la capacidad para codificarlas, conjuntamente con la

capacidad de los proveedores es baja, existe una dependencia del proveedor a su empresa líder. El grado de coordinación explícita es alto y la asimetría de poder es alta también, lo cual impide el ascenso industrial. Estos patrones de gobernanza establecen la base analítica para desarrollar estrategias de ascenso industrial. De acuerdo con (Sandoval, 2015), «la gobernanza en la cadena de valor expresa la capacidad de inhibir la difusión de la innovación por parte de quien la posee» (p. 186).

De acuerdo con (Gereffi, 2001a), el ascenso industrial es dinámico, por lo que el retroceso es posible y no es una condición *sine qua non* avanzar hacia otro nivel toda vez que se ha llegado a uno inferior. Además, la citada autora afirma que el ascenso representa un aprendizaje organizativo, ya que la presencia en una cadena de valor incluye la presencia en curvas de aprendizaje. También requiere capital social, además del físico y humano, es decir, representa un cambio intersectorial (Gereffi, 2001a).

La alta funcionalidad que le es inherente al modo de producción capitalista ha internacionalizado y transnacionalizado su sistema de relaciones sociales de producción, hasta crear con las cadenas globales de valor un escenario adecuado a su proceso de acumulación. La transnacionalización del capitalismo monopolista de estado ha conducido a nuevas formas de dominación y sometimiento real del trabajo al capital. Más aún, esta metamorfosis expresa su carácter internacional y la necesidad de valorización a costa de la expansión territorial.

Dado que la misión histórica del capitalismo consiste en desarrollar la capacidad productiva del trabajo, no puede hallar otro mecanismo para hacerlo sino a costa de rápidos y progresivos cambios tecnológicos, que temporalmente solucionen el escenario de valorización del capital. En este contexto, las empresas transnacionales, devenidas cadenas globales de valor, hallan como base material un vertiginoso proceso de cambio tecnológico. Según (Pinazo y Piqué, 2011), «La novedad entonces es que se pueden fabricar en la periferia productos para abastecer mercados centrales con salarios periféricos y tecnología del centro» (p. 17). Lo anterior resulta paradójico, pero describe en esencia la estructuración del proceso de globalización en CGV.

En este contexto, el cambio tecnológico actual ha alcanzado una forma fetichista inusitada: las patentes. Este proceso de concentración del conocimiento asume que las patentes son más importantes para las empresas transnacionales, que la propia manufacturación de mercancías. Según las estimaciones de la OMC, más del 80 % del comercio mundial se trata de reexportaciones de bienes intermedios. Ello implica una interdependencia económica nunca antes vista, por lo que la inserción internacional en CGV está volviéndose cada vez más importante.

Lejos de presentar una dinámica totalmente adversa a la inserción internacional en CGV, deben destacarse dos cosas. En primer lugar, 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 y, en segundo, la premisa básica de este marco analítico consiste en que éxitos y fracasos están íntimamente ligados al proceso de desarrollo de cada país. Como mismo las experiencias de desarrollo son difícilmente copiadas entre países, la inserción a CGV representa un juego de suma cero, donde resulta casi imposible cambiar sus reglas.

La transnacionalización capitalista muestra la inserción a CGV como un fenómeno condicionado por factores de aprendizaje independientes. Sin embargo, las CGV exteriorizan procesos de producción segmentados, altamente

correlacionados entre sí. El marco teórico que ofrecen las CGV es relevante, pues permite ver las nuevas formas que adoptan los capitales individuales, pero no necesariamente ello es aplicable a la generalidad capitalista. La gobernanza analiza el plano global y el ascenso en el nivel local a las CGV.

De acuerdo con (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005) y (Sandoval, 2015), los éxitos y fracasos asociados a las CGV representan experiencias únicas e irrepetibles. 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 de 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.

CONSIDERACIONES FINALES

Recientemente las cadenas globales de valor han ocupado un lugar importante en el análisis económico. La división entre cadenas conducidas por el productor y cadenas conducidas por el vendedor revela una nueva división internacional del trabajo, basada en el acelerado proceso de cambio tecnológico que asiste al capitalismo contemporáneo. La mayoría de las investigaciones se han direccionado hacia las formas de ascenso industrial o escalonamiento y de gobernanza o poder.

Mientras la gobernanza indica la forma en que la empresa controla la cadena de valor, el ascenso describe los movimientos dinámicos al interior de la cadena, es decir, los cambios de estrategias usados por los países y regiones por mantenerse y mejorar sus posiciones en la economía global. Sin embargo, este escalonamiento no es un proceso espontáneo, ni tan dependiente de estrategias adecuadas, está condicionado, esencialmente, por los tipos de gobernanza que ejerce la firma líder sobre sus proveedores. De tan suerte, el escalonamiento se logra, superando las barreras tecnológicas que impone la gobernanza. Más aún, el capitalismo contemporáneo se caracteriza por imponer desde el exterior, mediante la gobernanza las posibilidades de escalonamiento, gracias a la elevada integración funcional de las actividades económicas internacionales, que ya se encontraban dispersas a escala planetaria.

Las CGV exteriorizan procesos de producción segmentados, altamente correlacionados entre sí. El marco teórico que ofrecen las CGV es relevante, pues permite ver las nuevas formas que adoptan los capitales individuales, pero no necesariamente ello es aplicable a la generalidad capitalista. La gobernanza analiza el plano global y el ascenso en el nivel local a las CGV.

Como una necesidad objetiva por elevar el grado de acumulación del capital, durante las últimas cuatro décadas, el proceso de cambio tecnológico se ha ido acelerando cada vez más. En consecuencia, se ha producido una transfronterización productiva del sistema capitalista, en la que las cadenas globales de valor conducidas por el comprador han logrado coordinar el sistema de producción transnacional del capitalismo contemporáneo. Al mismo tiempo, sus proveedores disgregados –fundamentalmente en países subdesarrollados– se integran en la dinámica de las CGV, esperanzados de ascender, pero la gobernanza impide el acceso a eslabones superiores,

mientras que la inserción internacional de las naciones subdesarrolladas se limita a eslabones inferiores, según el tipo de gobernanza que ejerce la firma líder.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- DALY, J. y G. GEREFFI (2017): «Tourism Global Value Chains and Africa», WIDER Working Paper 2017/17, United Nations University World, Institute for Development Economic Research, ISSN 1798-7237, ISBN 978-92-9256-241-0.
- GEREFFI, G. (1989): «Development Strategies and the Global Factory», *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 505, The Pacific Region: Challenges to Policy and Theory, septiembre, pp. 92-104.
- GEREFFI, G. (1994a): «The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks», in G. Gereffi y M. E. Korzeniewicz (eds.) (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport, pp. 95-122.
- GEREFFI, G. (1994b): «The International Economy and Economic Development», en N. J. Smelser y R. Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, pp. 206-233.
- GEREFFI, G. (2000): «La transformación de la industria de la indumentaria en América del Norte: ¿Es el TLCAN una maldición o una bendición?», en R. Buitelaar y E. Rodríguez (eds.), *Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana*, Banco Interamericano de Desarrollo, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, CEPAL, Naciones Unidas, pp. 53-108.
- GEREFFI, G. (2001a): «Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización», *Problemas del Desarrollo*, vol. 32, n.º 125, abril-junio, pp. 9-37.
- GEREFFI, G. (2001b): «Beyond the Producer-Driven/Buyer Driven Dichotomy. The Evolution of Global Value Chain in the Internet Era», *IDS Bulletin*, vol. 32, n.º 3, pp. 30-40.
- GEREFFI, G. (2005): «The Global Economy: Organization, Governance, and Development», in N. J. Smelser y R. Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Editorial Princeton University, New York, pp. 160-182.
- GEREFFI, G. y S. HIRSCH (1989): «Repensando la teoría del desarrollo: experiencias del este de Asia y América Latina», *Foro Internacional*, vol. 30, n.º 1, julio-septiembre, pp. 36-65.
- GEREFFI, G. y T. TAM (1998): «Industrial Upgrading through Organizational Chains: Dynamic of Rent, Learning and Mobility in the Global Economy», Paper presented at the 93rd Annual Meeting of the American Sociological Association, San Francisco, California, August, pp. 21-25.
- GEREFFI, G., J. HUMPHREY y T. STURGEON (2005): «The Governance of Global Value Chains», *Review of International Political Economy*, vol. 12, n.º 1, pp. 78-104.
- GEREFFI, G. y K. FERNANDEZ-STARK (2016): «Global Value Chain Analysis: A Primer», Durham, NC: Duke Center on Globalization, Governance and Competitiveness, pp. 2-35,

- <http://www.cggc.duke.edu/pdfs/Duke_CGGC_Global_Value_Chain_GVC_Analysis_Primer_2nd_Ed_2016.pdf> [20/2/2017].
- HOPKINS, T. e I. WALLERSTEIN (1986): «Commodity Chains in the World Economy Prior to 1800», *Review*, vol. 10, n.º 1, pp. 157-170.
- HUMPHREY, J. y H. SCHMITZ (2002a): «Developing Country Firms in the Global Economy: Governance and Upgrading in Global Value Chains», INEF Report, n.º 61. <Developing_Country_Firms_in_the_World_Economy_Governance_and_Upgrading_in_Global_Value_Chains> [15/9/2017].
- HUMPHREY, J. y H. SCHMITZ (2002b): «How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?», *Regional Studies*, vol. 36, n.º 9, pp. 1017-1027.
- MARX, C. (1973): *El Capital*, tomo III, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.
- PINAZO, G. y P. PIQUÉ (2011): «Desarrollo latinoamericano en el marco de la globalización», *Problemas del Desarrollo*, vol. 42, n.º 166, julio-septiembre, pp. 7-35.
- PORTER, M. E. (1985): *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, Free Press, New York.
- PORTER, M. E. (1986): *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston.
- SANDOVAL, S. (2012): «Gobernabilidad y ascenso en la cadena de valor: discusión conceptual», *Análisis Económico*, vol. XXVII, n.º 66, pp. 7-23.
- 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.
- STURGEON, T. J. (2011): «De cadenas de mercancías (*commodities*) a cadenas de valor: construcciones teóricas en una época de globalización», *Eutopía*, n.º 2, octubre, pp. 11-38.
- WALLERSTEIN, I. (1974): *The Modern World-System 1: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*, Academic Press, New York.
- WILLIAMSON, O. (1979): «Transaction-cost Economics: the Governance of Contractual Relations», *Journal of Law and Economics*, vol. 22, n.º 2, pp. 233-261.

Notas aclaratorias

- 1 Determinaron (Hopkins y Wallerstein, 1986) cuatro indicadores de cambios significativos en la división del trabajo:
 - La distribución geográfica de las operaciones
 - Las formas de abarcamiento de la fuerza de trabajo por las cadenas
 - La tecnología y las relaciones de producción
 El grado de dispersión/concentración de las operaciones con cada ubicación de la producción
- 2 El enfoque cadenas valor de (Porter, 1985) se diferencia de las cadenas globales de valor en varios puntos. En primer lugar, este último aborda una dimensión internacional; en segundo lugar, su interés fundamental radica en el poder que ejercen las empresas líderes en los distintos sectores y, en tercero, la coordinación es fuente de ventajas comparativas, sustentadas en redes productivas. Por último, los flujos de información son mecanismos para mejorar posiciones a lo interno de las cadenas (Gereffi, 2000).
- 3 Se reconoce a (Williamson, 1979) como fundador de este concepto, análogamente se usa el término «poder».
- 4 Ya (Marx, 1973) tempranamente alertaba sobre esto: «[...] este sistema, en vez de superar el antagonismo entre el carácter de la riqueza social y como riqueza privada, se limita a imprimirle una nueva forma» (p. 460).