III. RENTAS ECONÓMICAS EN EL MARCO DE LA GLOBALIZACIÓN: DESARROLLO Y APRENDIZAJE, IMPLICACIONES PARA AMÉRICA LATINA[1]

ALEJANDRO DABAT, MIGUEL ÁNGEL RIVERA RÍOS
Y SEBASTIÁN SZTULWARK

INTRODUCCIÓN

En los últimos treinta años la economía mundial ha sufrido cambios estructurales que han modificado la inserción de países y localidades, especialmente de países en desarrollo. La integración global de la producción y la globalización de la competencia son sin duda dos de esos cambios fundamentales, entre otras razones porque han ampliado la posibilidad de obtener rentas económicas o sobreganancias[2]. La difusión de las tecnologías de la información y la comunicación ha permitido integrar globalmente la producción, transfiriendo a un centro empresarial el comando o coordinación de la suma de capacidades productivas nacionales, para constituir la base de las rentas globales. Al tratarse de una integración funcional de actividades

[1] Publicado originalmente en *Problemas del Desarrollo*, vol. 38, núm. 151, octubre-diciembre de 2007.

[2] Usamos aquí indistintamente y como equivalentes los conceptos de renta económica, sobreganancia o ganancia extraordinaria. Aunque pertenecen a distintos enfoques teóricos, su significación confluye, hasta considerarse sinónimos conceptuales.

nacionales antes dispersas se da un salto en comparación con la producción y concurrencia entre naciones, fundamento de las rentas internacionales en el sentido clásico.

Para las empresas líderes en el mundo, la obtención de REG es el principal móvil para competir, lo cual ha contribuido a cambiar las reglas de la competencia mundial. Las empresas más competitivas de las economías dinámicas de Asia empiezan a tener una significativa y creciente participación en estos ingresos. Sin embargo, para el conjunto de los países de desarrollo tardío o *latecomers*, especialmente para los más avanzados, el mayor potencial de valorización se encuentra en las rentas internacionales, o sea la forma histórica previa. Como explican Amsden (1989), Pérez (2004) y otros autores, la etapa de maduración en el ciclo internacional de vida del producto abate las barreras a la entrada y les permite a las empresas más competitivas de un *latecomers* dinámico generar un tipo *sui generis* de innovación que da lugar a lo que llamaremos rentas internacionales de *aprendizaje*. La capacidad para transformar productos genéricos o *commodities* en fuente de rentas económicas, tal como ha sido ampliamente destacado en la literatura sobre el "milagro asiático", requiere una combinación compleja de capacidades. De una parte, de la empresa que produce y exporta, pero igualmente de la nación que aporta infraestructura, cuadros laborales, técnicos e ingenieros calificados, pero sobre todo *capacidad social* (Ohkawa y Rosovsky, 1973 y Abramovitz, 1998/1986) u *organizacional* (Hoff y Stiglitz, 2001), que se concretó históricamente en el *Estado desarrollista* (Chalmers Johnson, 1982; Wade, 1999).

Los países con menor éxito en su desarrollo, como los de América Latina, han tenido también acceso a rentas económicas internacionales aun antes de que el mercado adquiriera una dinámica global, primordialmente por la vía de los productos primarios (*renta internacional del suelo*), por ejemplo, del tipo minero, agrícola o petrolero. Ese acceso no ha estado exento de requerimientos especiales ni tampoco

libre de conflictos porque generalmente la explotación de los recursos primarios con mayor potencial para generar rentas económicas quedó en manos, y frecuentemente lo sigue, de grandes empresas transnacionales; en consecuencia, la apropiación nacional de al menos una parte de esos ingresos extraordinarios ha implicado un enfrentamiento/negociación entre el Estado y las compañías transnacionales. Pero una vez que esos ingresos pasan a los circuitos nacionales queda planteado el problema de su utilización como palanca a favor del aprendizaje, en el sentido asiático. Si asumimos que el desarrollo de la capacidad social u organizacional es la condición *sine qua non* para una mayor participación en las rentas económicas y retroalimentar el desarrollo, el problema de nuestros países remite a los fundamentos de su organización socioeconómica y política.

Hoy en día, cuando parece abrirse una nueva etapa en el desarrollo de la economía mundial marcada por el vertiginoso ascenso de China, la mayor difusión internacional del conocimiento tecnológico y la revalorización de los recursos naturales plantean una gran oportunidad para América Latina, pero igualmente le imponen a la región enormes exigencias para generar rentas de aprendizaje.

Este artículo propone rediscutir la experiencia de los PED, toma como foco de análisis la competencia global y como punto de apoyo la relación clave entre rentas globales, aprendizaje y capacidad organizacional. Precisamente por el interés en esa relación es crucial en este planteamiento el concepto de *núcleo endógeno* (Fajnzylber, 1983, pp. 345-358) o endogeneidad[3] para referirnos a los sustentos nacionales del desarrollo económico (constitución de los agentes, enlaces, orientación productiva y estratégica).

[3] Siguiendo a Fajnzylber, fortalecimiento del núcleo endógeno significa desarrollo sustentado en aprendizaje en la medida que los agentes nacionales (empresas y trabajadores) acumulan conocimiento y escalan en la cadena de valor.

La exposición que se presenta enseguida está organizada de una manera que intenta equilibrar entre las exigencias teórico-analíticas y las históricas en un tema de frontera. En el primer apartado se ubican algunas de las principales aportaciones teóricas para el estudio de las rentas económicas o sobreganancias, buscando elementos de unidad entre ellas. El segundo apartado se centra en las repercusiones del cambio mundial (globalización, cambio tecnológico acelerado) en la constitución de las sobreganancias, revisando críticamente el análisis propuesto por Kaplinsky en su libro de 2005, pero avanzando hacia una concepción más amplia, a partir de formular la hipótesis de que las sobreganancias globales representan un desarrollo ulterior de la forma previa, esto es, la sobreganancia internacional, que existen desde que se constituyó el mercado capitalista mundial; en este apartado la discusión de los mecanismos de apropiación de sobreganancias en los tigres asiáticos, específicamente en Corea del Sur y Taiwán, es central para plantear una crítica a la interpretación de Kaplinski, para lo cual nos apoyaremos en varios trabajos de Amsden y co-autores. En el tercer apartado, abordamos las implicaciones para América Latina, que se encuentra ante la nueva oportunidad histórica derivada del auge internacional de los productos primarios; la experiencia histórica indica que el pasaje a las rentas de aprendizaje no es automático, sino que se requiere una respuesta que parta de los fundamentos de la organización socio-económica y político-institucional.

LA DISCUSIÓN TEÓRICA ACERCA DE LAS SOBREGANANCIAS: LA ORTODOXIA Y LA RAÍZ CLÁSICA DEL CONCEPTO

La llamada *teoría pura del comercio internacional* no da cabida al concepto de sobreganancias del comercio internacional. Este primer enfoque ortodoxo supone que prevalece

una situación de beneficio mutuo, fundada en el principio de competencia perfecta. Sin embargo, con los nuevos desarrollos teóricos y, hasta cierto punto, autocríticos que se verificaron con posterioridad a 1970, y que se concretaron en la *nueva teoría del comercio*, las sobreganancias estáticas (o ganancias oligopólicas) obtenidas en el comercio internacional pasaron a ocupar un lugar central en la teoría y el análisis neoclásico (Krugman y Obstfeld, 1995; Grossman y Helpman, 1990). Al sustituir el supuesto de rendimientos constantes por rendimientos crecientes se admite la competencia imperfecta, de modo que algunas empresas nacionales ganarán participación creciente en el mercado internacional, lo que lleva a la desaparición del supuesto del beneficio mutuo y conjuntamente del mérito normativo atribuido al comercio internacional.

El nuevo interés en el estudio más realista de la competencia internacional y sus efectos asimétricos a que nos referimos arriba no quedaron confinados a la implosión neoclásica. Se abrió un amplio espectro de filiación heterodoxa en el que se retomaron aportaciones efectuadas por la teoría de la organización industrial (Bain, 1968), del *resource based view* (Penrose, 1972; Foss, 1996), de la teoría de la competencia imperfecta (Chamberlin, 1933; Robinson, 1974) y del oligopolio (Labini, 1966). El estudio de las corporaciones multinacionales bajo la perspectiva del estudio clásico de Hymer de 1976 (las empresas transnacionales como resultado de imperfecciones del mercado internacional), confluyó con la teoría del ciclo de vida del producto (Vernon, 1975 y Hirsch, 1965 y 1975), de las brechas tecnológicas (Thirlwall, 1980 y Kaldor, 1975), etc., para dar una nueva perspectiva al estudio de las sobreganancias internacionales.

Desde el punto de vista de la economía política clásica, la aportación de Ricardo al estudio de las rentas económicas constituye el punto de partida, al explicar por qué la tierra más fértil se hace acreedora a un ingreso extraordinario

conforme se extiende la frontera agrícola. Aunque Ricardo dejó establecida la noción de escasez como base de la renta, el marco de sus preocupaciones era maltusiano en su enfoque, ya que asumía una fertilidad decreciente del suelo avalada por el impacto del precio creciente de los granos en la Inglaterra de principios del siglo XIX, que interpretaba como tendencia secular. La crítica de Marx, condensada en el concepto de renta diferencial II (aumento de los rendimientos agrícolas merced a inversiones adicionales en la agricultura), fue decisiva para liberar el concepto de su camisa de fuerza maltusiana. Esa modalidad II es equiparable a la *plusvalía extraordinaria* que Marx expone en el tomo I, capítulo 10, de *El Capital*: el capitalista individual se ve estimulado para introducir progreso tecnológico en tanto ello le permita reducir su costo de producción (o valor individual) y vender al precio vigente en el mercado (valor social dado). En esta primera aproximación, Marx formuló el mecanismo básico de la constitución de la plusvalía extraordinaria (antecedente conceptual de la sobreganancia, o su forma esencial), circunscribiéndolo a lo que podemos considerar ahora como la economía nacional. Hay una segunda aproximación de Marx en la que examina el caso en el cual una unidad de trabajo social es más productiva externamente que internamente; en otras palabras, la empresa de un país más avanzado puede vender sus mercancías por encima de su valor interno *nacional*, lo cual le permite obtener una sobreganancia realizable en el comercio internacional, pero atribuible a las diferencias nacionales de productividad. Esta es la base conceptual fundamental de lo que en este trabajo denominamos "renta económica internacional".

El concepto de sobreganancia implica la existencia de una ganancia "normal" que Marx llama media (1946, t. III, sección II). Este último concepto, afín al de precio natural en el sentido clásico, tiene la función teórica de explicar la movilidad del capital en función de las oportunidades de

rentabilidad entre sectores y es el eje del metabolismo social para desarrollar las fuerzas productivas. Más allá de la cuestión teórica pura, la pregunta es si la ganancia normal tiene existencia a un nivel superior de concreción. Esa fue la preocupación que asumió Schumpeter, el padre de la teoría moderna de la innovación, al relacionar el ciclo económico, principalmente las ondas tipo Kondratiev, los brotes discontinuos de innovación y las cambiantes oportunidades de ganancia empresarial (ver 1946, caps. II y VI y 1939/1964, cap. 4). Su respuesta, que inspiró el planteamiento sobre el ciclo de vida tecnológico y el desarrollo de la teoría de las revoluciones tecnológicas, es clara: la ganancia capitalista sigue un proceso en el que a grandes rasgos aparecen tres momentos distintivos: recensión/depresión, reanimación y despunte del beneficio extraordinario (producto de la aparición de nuevas combinaciones) y el descenso y estabilización (difusión social de las innovaciones). Schumpeter, al igual que Marx, asume que la aparición del beneficio extraordinario tiene la función de atraer capital a una actividad de reciente apertura y que por ende reclama una mayor proporción del trabajo social.

Siguiendo a Schumpeter, las ondas de destrucción creativa o revoluciones tecnológicas siguen esa secuencia o ciclo que implica, en un extremo, oportunidades máximas de rentabilidad contra oportunidades crecientemente desfavorables. Sin embargo, como advierten Dosi *et al.* (1993) e igualmente Freeman y Pérez (1988), la relación entre cambio tecnológico y sobreganancias ha tendido a volverse más compleja, cuestión sobre la que volveremos más adelante. Lo que es necesario subrayar aquí es que la elaboración teórica de la noción de sobreganancias efectuada por Marx y Schumpeter se centra en la modalidad o fuente estrictamente tecnológica de la misma, en tanto que hoy es posible identificar otras.

En resumen tenemos: a medida que se acelera el cambio tecnológico y abundan las mejoras radicales, primero

en productos y luego en procesos (Abernathy y Utterback, 1978), el comportamiento de la economía y de las empresas se rige crecientemente por las sobreganancias. En cambio, cuando prevalece un clima de estabilidad tecnológica o de estancamiento la norma son las ganancias medias o aquellas que tienden a garantizar exclusivamente la recuperación de los costos de producción en el sentido de Schumpeter. Pero si las condiciones económicas empeoran y los rendimientos de la empresa caen debajo de su nivel medio, se intensifican la colusión o se producen retiros o quiebras de empresas, o sea, prevalecen las subganancias. Pero es importante subrayar que en condiciones de estancamiento tienden a surgir, allí donde existen las relaciones de fuerza requeridas, acuerdos para limitar la competencia y pasar de la subganancia a la sobreganancia de *estancamiento*, brillantemente analizada por Hilferding (1973) y Bain (1968).

LA REAPERTURA HETERODOXA DEL CONCEPTO

Desde los setenta hay un nuevo interés en las sobreganancias como queda patente en la formulación de las nuevas teorías ortodoxas ya citadas. Sin embargo, el mayor desarrollo del tema se da en el contexto actual de aceleración de cambio tecnológico o revolución tecnológica y queda en manos de los críticos de la teoría neoclásica. Pero aun en el marco de este creciente interés, el tratamiento es frecuentemente indirecto, fragmentario y hay una notoria ambigüedad en algunas propuestas recientes. En esa resurrección conceptual podemos distinguir tres grandes corrientes:

a) *Los estudios de base evolucionista-neoschumpeteriana sobre competencia global en industrias líderes*, encabezados por la extraordinaria investigación sobre liderazgo internacional en siete industrias de Mowery y Nelson (1999).

La base teórica de este y otros estudios sobre competencia global en sectores y subsectores (Chirstensen, 1994; Ernst, y Kim, 2002 y Mowery, 2004), está influida por la obra de Dosi *et al.* (1993), en la que se propone una integración del pensamiento neoschumpeteriano con el evolucionista. En Dosi *et al.*, la rentabilidad, bajo la noción de *apropiabilidad*, se reconoce como uno de los determinantes fundamentales del cambio tecnológico. Sin embargo, este tratamiento no llega a constituir una teoría del excedente en el sentido clásico, sino una aproximación parcial centrada en los efectos de la innovación en la rentabilidad de las empresas.

b) *Los tratamientos sobre competitividad empresarial formulados por Porter*. En estos estudios, el concepto de competitividad, entendida como la capacidad empresarial para capturar cuotas crecientes de mercado, oculta o desplaza a la fuente de las sobreganancias que es el fundamento. Al carecer de una teoría de la rentabilidad, se apoyan en categorías contables como la de valor agregado. Ha pasado a ser un lugar común en la literatura empresarial señalar que el *leit motiv* de la empresa radica en "añadir valor", que en rigor debe interpretarse como contender por rentas económicas, en mercados ampliamente segmentados (Porter, 1991, 1998 y 2001, Best, 2001 y Chirstensen, 1994, o Ruiz y Dussel, 2004).

c) *Los estudios sobre integración global de la producción y cadenas de valor* (Gereffi, 1995 y 1996; Ernst, 1997; Ernst y Kim, 2002), que adoptando como unidad de análisis las redes o encadenamientos empresariales, hacen una aportación invaluable a la fundamentación teórico-analítica de las rentas o sobreganancias globales. Su enfoque constituye una exposición muy avanzada de la organización productiva de la nueva empresa capitalista, así como de las posibilidades que surgen de la integración global de la producción que permite conectar bajo un mando único capacidades productivas diferenciadas de territorios y naciones, fuente

de la constitución de las rentas globales. Entre los autores que han contribuido al estudio de la integración global de la producción destaca Kaplinsky, quien aborda las rentas económicas globales como objeto teórico y los sitúa en el marco de las grandes transformaciones mundiales, buscando las implicaciones para los países en desarrollo (además de 2005, ver 1998 y 2000).

DE LAS SOBREGANANCIAS INTERNACIONALES A LAS SOBREGANANCIAS GLOBALES

De lo señalado hasta aquí se desprende que el eje y fin último de la competencia capitalista es la apropiación de rentas económicas. La forma básica es la renta o sobreganancia nacional estudiada ampliamente hasta los setenta. A su vez, la relación entre economía/mercado nacional y economía/mercado internacional da origen a las sobreganancias internacionales. Sin embargo, el pasaje a la integración global de la producción, esto es, la constitución de encadenamientos productivos que unen diferentes capacidades y recursos productivos nacionales, han dado lugar a una transformación histórica en la constitución de las sobreganancias internacionales. En la actualidad podemos hablar de sobreganancias globales. En la forma previa, esto es, en las sobreganancias internacionales, la relación se establece entre las diferentes órbitas nacionales que entran en competencia directa en el mercado mundial. Se abre una nueva relación cuando la integración global de la producción hace participar simultáneamente a diversas economías nacionales con capacidades diferenciadas, bajo la estructura de las cadenas globales. Como explican Gereffi o Ernst, un determinado producto puede ser diseñado en un país, en tanto que la manufactura básica se hace en otro, al igual que la prueba de producto, el ensamble y la distribución final. En este sentido, la globalización no

hace desaparecer las diferencias nacionales en capacidades productivas y recursos demográficos y naturales, sino que las contrapone abriendo oportunidades inéditas de valorización capitalista: a la par, el pasaje a la concurrencia global explica la constitución de precios globales para una cantidad creciente de bienes. Las empresas líderes tenderán, por lo tanto, a apoyarse en su nación para constituir sus capacidades fundamentales y complementarlas con el acceso a capacidades y recursos situados en otros países. Las transformaciones organizativas que se requiere para ello han sido explicadas brillantemente por Gereffi, Ernst, Kaplisnky y otros autores, subrayando la interconexión entre esos cambios en la organización empresarial, el cambio tecnológico y la competencia global.

El cuadro 1 presenta la tipología básica de las rentas económicas. Distinguimos tres niveles para el estudio de estos ingresos. Primero el espacio donde se produce la producción/apropiación: nacional, internacional y global. La persistencia de rentas económicas nacionales en una etapa de integración global de la producción implica que está operando un mecanismo que impide que las fuerzas concurrentes equiparen todos los precios internos a los internacionales, que ejercen su acción los factores territoriales (control del territorio y la fertilidad del suelo) o que interviene el Estado nacional efectuando transferencias/restringiendo la competencia externa. Podemos considerar a las rentas económicas internacionales como aquellas derivadas de la acción concurrente del mercado internacional, al interrelacionar y contraponer países con diferentes capacidades y recursos productivos; como señaló Marx, el trabajo social en una nación puede ser más productivo externa que internamente lo que le permite ubicarse en el mercado mundial por encima de otros competidores nacionales; habría que añadir que, además de la superioridad en capacidad productiva, otras fuentes de renta internacional son la riqueza del suelo y la capacidad de aprendizaje (pro-

pia de los *latecomers*). Las rentas globales constituyen una evolución ulterior de las rentas internacionales, redefinidas por la acción de agentes y fuerzas globales cuya capacidad de organización y posesión de activos les permite desarrollar, en el contexto de la persistencia de diferencias en capacidades nacionales y recursos productivos, formas superiores de apropiación. Las cadenas globales de producción, como estructura base de las rentas globales, se constituyen precisamente porque la tecnología electrónico-digital brinda la posibilidad de integrar territorios nacionales heterogéneos que conducen a abatir los costos de producción en una amplia gama de actividades. La empresa líder o coordinadora de la cadena obtiene así una veta de rentabilidad extraordinaria que sólo se explica por el cambio estructural de la economía mundial. El acceso a amplios ejércitos de reserva laboral en países de bajo desarrollo para actividades subordinadas dentro de una cadena productiva constituye el caso más elemental de la contribución nacional a las rentas globales. Naturalmente esta modalidad abarca los productos primarios que son objeto de una elevada demanda internacional (petróleo, minerales, etcétera).

En cuanto a las fuentes las agrupamos por espacio: a nivel nacional tenemos primero a las dos ampliamente reconocidas por la literatura (tecnológica y renta del suelo), pero agrupamos la renta del suelo dentro de una categoría que llamaremos *territorial*, al lado del control de las redes de la infraestructura nacional); otra fuente la constituyen las transferencias estatales, por restricción de la competencia externa y por disponibilidad de crédito (financiera). A nivel internacional planteamos el efecto de los diferenciales en capacidades productivas, recursos territoriales y en el apoyo estatal. A nivel global las fuentes son: por superioridad tecnológica, capacidad de organización y control de la cadena y territorial (ver explicación de esta última al final del apartado 3). Especificando el espacio o nivel y la fuente,

Cuadro 1

A: Clasificación de rentas o sobreganancias extraordinarias

Espacio	*1. Nacionales (N)*	*2. Internacionales (I)*	*3. Globales (G)*
Definición:	Rentas producidas y realizadas por empresas nacionales o extranjeras dentro de los mercados internos nacionales, a partir del control de una o varias fuentes nacionales Se constituyen en función de la estructura nacional de precios	Rentas obtenidas internacionalmente por las empresas nacionales a partir del traslado de las fuentes nacionales al mercado internacional. Implica la interrelación entre la estructura nacional de precios/costos *vs.* sus equivalentes internacionales	Rentas obtenidas por una empresa líder de cadenas productivas globales, que integran capacidades nacionales dispersas
Fuentes:	Tecnológica; territorial (fertilidad del suelo; redes de infraestructura básica), transferencia estatal; barreras a la competencia internacional (control del mercado interno); financiera (disponibilidad de crédito)	Diferenciales nación/internacional en productividades, y precios/costos; diferenciales a partir de condiciones naturales. Diferenciales a partir de condiciones estatales	Propiedad/control de tecnologías centrales y de frontera (TIC); capacidad global de coordinación productiva; logística global; control de canales globales de comercialización. Superioridad por fundamento institucio-

Continúa...

...continuación

			nal nacional; universidades, I%D, regulación nacional
Tipos:	N1: Renta tecnológica clásica (Marx, Schumpeter) N2: Renta del suelo (Ricardo, Marx) N3: Rentas monopólicas y oligopolicas clásicas (Bain, Labini) N4: Rentas de monopolios naturales de infraestructuras básicas (Marshall) N5: Rentas por apoyo estatal.	I1: Rentas tecnológicas internacionales (renta clásica de líder tecnológico mundial al mercado internacional I2: Rentas territoriales (internacional del suelo y control de redes de infraestructura) I3: Renta por transferencia/apoyo estatal I4: Rentas de aprendizaje en industrias maduras propias de países de bajos costos laborales y productividades relativamente altas (bajos costos laborales unitarios).	G1: Rentas tecnológicas relacionada con el liderazgo industrial y apoyado en tecnologías de frontera (cadena dirigida por el productor) G2: Rentas de organización. Coordinación de capacidades nacionales dispersas para producción y distribución). G2a: control de redes; G2b: capacidad logística, conexión de mercados economías de distribución. G2c: marcas globales (Cadena dirigida por el comprador) G3: Rentas de control territorial basadas en control de recursos naturales e infraestructura básica dentro de estructura de cadena global o para insertarse en ella (tercer tipo de cadena)
B: Interacción y conversión entre tipos de rentas para latecomers			
De nacionales a internacionales De internacionales a globales		Economías de escala al operar en el mercado internacional (I3). Ventajas de costos laborales unitarios (impulso por los avances en ciencia, educación y capacitación). *Dumping*. Apoyo estatal para entrar en mercados externos	*Upgrading* de OEM a OBM. Implica capacidad de innovación incremental de producto/diferenciación de producto. Logística y canales de distribución global o subglobal (triángulo productivo) Creación, dominio o posicionamiento en cadenas globales a partir de G3. El papel del Estado es decisivo para utilizar los recursos naturales en auge mundial

Notas: OEM y OBM se definen aquí como dos formas contractuales internacionales y no como tipo de empresa. La primera implica (Original Equipment Manufacturing) la delegacion de la manufactura a la empresa de un *latecomer*; la segunda (Original Brand Manufacturing) implica el pasaje a marcas propias y por ende acceso a rentas globales.
Fuente: elaboración propia.

llegamos a la tipología propiamente dicha, que subdividimos en sus tres categorías.

Los tres tipos y sus fuentes coexisten, hay transferencia e interacción entre ellas, en un contexto de preponderancia creciente del espacio global (ver sección B del cuadro 1). La transferencia se expresa en que las rentas nacionales se pueden convertir en internacionales y éstas en globales (al integrar capacidades dispersas). La interrelación se expresa en el hecho de que el comando sobre cadenas de producción globales y por ende la extracción de rentas globales está asentada en determinadas capacidades empresariales y sectoriales cuyo fundamento se da en un marco nacional más amplio: en la época de la globalización algunas funciones del Estado-nación adquieren una nueva centralidad. Esas funciones están relacionadas con las nuevas bases globales de funcionamiento de la economía y los patrones de especialización de cada país en las cadenas globales de producción. Sassen (1999 y 2002) analiza con mucha claridad este fenómeno, destacando (entre otros casos) cómo las firmas líderes tienden a establecer en algunas pocas ciudades de países desarrollados las funciones de centralidad (administración, contabilidad, coordinación, financiamiento, I&D, entre otras) decisivas para establecer el control, gobierno o coordinación de una actividad fragmentada globalmente. Esto implica que la competencia global entre empresas tiene un fundamento en las capacidades y recursos nacionales (o locales), y que el liderazgo industrial, o sea, la capacidad para dominar un mercado, no puede comprenderse sin la interacción entre las empresas y las capacidades y estrategias nacionales de desarrollo, tal como sostienen Mowery y Nelson en el estudio ya citado.

En el plano de la transferencia es crítico para un *latecomer* que el control territorial, es decir, la posesión de una dotación superior de recursos naturales les permite, formar parte de una cadena de productos primarios con un

mayor poder nacional de negociación. Se presenta un caso análogo cuando el control de las redes de infraestructura nacionales permite a los oligopolios negociar con ventaja ante proveedores externos de tecnología y competir así con éxito en mercados externos, contando adicionalmente con el beneficio de transferencias estatales (caso Telmex).

LOS PAÍSES EN DESARROLLO Y LAS SOBREGANANCIAS: UNA DISCUSIÓN A PARTIR DE LA PROPUESTA DE KAPLINSKY SOBRE LA DINÁMICA DE LA GLOBALIZACIÓN Y SUS EFECTOS EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Los procesos anteriormente analizados tienen consecuencias decisivas para los PED que sólo recientemente comienzan a ser estudiadas de manera integral; el libro de Kaplinsky de 2005 es probablemente una de las contribuciones más completas en esa dirección. Su principal mérito consiste en centrar el estudio de la competencia global en las rentas económicas, destacando el papel que juegan las estructuras productivas integradas (cadenas globales), para extraer de lo anterior una interpretación de las consecuencias para los PED.

Kaplinsky concibe teóricamente las rentas como una modalidad de excedente económico y en esa medida las sitúa en el centro del desarrollo nacional. Su definición de renta económica tiene un fundamento clásico, partiendo de Ricardo (énfasis en la escasez), pero se orienta en el sentido de Schumpeter al situar el eje en la innovación, esto es, en capacidades productivas que no son fácilmente reproducibles por los competidores; los que tienen la posesión de esas capacidades intentarán adicionalmente preservarlas por medio de barreras a la entrada (pp. 62 y ss.).

Su tratamiento de la globalización implica la distinción de dos etapas históricas. El proceso que marca el pasaje a una segunda etapa son las primeras repercusiones del

ascenso de China en el mercado mundial. En la primera etapa, señala, se sientan las bases para que un creciente número de países en desarrollo se integre a la globalización, obteniendo la oportunidad de un crecimiento más rápido, lo que se tradujo en una significativa reducción de la pobreza absoluta. En la segunda etapa, añade el autor, se concreta una extraordinaria expansión de la capacidad productiva global en manufactura acompañada de una concentración del poder de los compradores globales que controlan la mayoría de los productos intensivos en mano de obra. En el aumento de la capacidad productiva mundial es decisivo el papel de China, subraya, que abate los costos de la manufactura y de ese modo cierra la oportunidad de que los países de bajos ingresos obtengan beneficios de la globalización. Un número creciente de productos se convierten en *commodities* y por ende no generan rentas económicas.

Sintetizando, de acuerdo con Kaplinsky, los procesos que han dominado esta segunda etapa son los siguientes: i) la participación de los PED en la producción manufacturera global ha estado fuertemente concentrada en las naciones de Asia Oriental y en China; en cambio el resto del mundo en desarrollo ha tenido un papel marginal; ii) una parte considerable de la producción que se ha añadido a la oferta global, en buena medida originada en países de bajos ingresos, no constituyen productos finales sino segmentos de la producción integrada; iii) como participantes de la producción global integrada, los PED de inserción más reciente (excepto China y la India) han contribuido a la extensa reducción de los precios globales de manufacturas, pero frecuentemente a costa de la depreciación de su propia contribución al producto final; esto ultimo ha ido en detrimento del nivel de vida de trabajadores y del ingreso empresarial en esos países; iv) las empresas líderes que ejercen el liderazgo de las cadenas globales de producción, en tanto poseen la tecnología central y el conocimiento de los mercados, concentran las

rentas económicas globales, que protegen con altas barreras a la entrada.

Kaplinsky analiza con detalle el proceso que podemos llamar de *downgrading*, es decir, el descenso en la cadena de valor del grueso de los productores de PED, en industrias globalizadas como confecciones y muebles, situación que se puede extender a otras manufacturas ligeras (como calzado, juguetes, electrónicos de consumo, etc.). Señala que los compradores globales han elevado considerablemente sus índices de concentración en los últimos años, lo que ha afectado negativamente la capacidad de los productores nacionales de innovar y escalar en la cadena de valor[4].

La conclusión central del autor es que la economía mundial se encuentra en medio de un profundo cambio estructural y aún es prematuro anticipar una evaluación definitiva, pero existe evidencia de que no habrá espacio para todos los productores que participan en el sistema global. Algunos países no serán capaces de encontrar mercado para sus productos y si los encuentran será a costa de significativas reducciones de precios que empeoran las condiciones de vida de sus empresarios y trabajadores, fundamentalmente en África y gran parte de América Latina. Debido a lo anterior, subraya el autor, subsiste la enorme incidencia de la pobreza y ha crecido continuamente la desigualdad en la economía

[4] El autor hace una importante aportación al observar que dentro de la complejidad de la relación empresarial establecida dentro de la cadena global, el acceso a las rentas deriva no sólo de la posesión de una tecnología superior, o de la capacidad de innovación *dura* en el sentido estricto, sino de una gama de capacidades que clasifica en *endógenas* a la cadena (tecnológicas, por recursos humanos, de organización, de mercadeo, diseño y relacionales) y *exógenas* (recursos naturales, por la política gubernamental, por la infraestructura y financieras). La apropiación de rentas globales conjuga las fuentes endógenas y presupone las exógenas, pero entre las primeras sobresale la relacional en tanto expresa la capacidad de la firma líder para gobernar al conjunto de las empresas subalternas, como lo han señalado también Gereffi y Ernst.

global. Esto último, agrega, debe obligar a muchos países a ser más selectivos en su respuesta a las oportunidades de la globalización, pero sobre todo cuestiona la viabilidad de este cambio histórico espacial, que se ve amenazado por sus propias fuerzas internas.

La profundidad y amplitud del estudio de Kaplinsky deja muy bien formuladas ciertas conclusiones plenamente rescatables en el marco de esta propuesta. A su vez, quedan varios puntos de debate que se enmarcan en la necesidad de replantear algunos de los ejes de su investigación. En primer término es innegable que este cambio histórico ha dejado una secuela de perdedores: muchos países de menor desarrollo que fueron arrastrados a la globalización sin contar con las precondiciones, por ello a la larga han sufrido mayores costos y dislocaciones al quedar expuestos a fuerzas globales. A su vez los países que ya habían realizado avances previos, como los de Asia Oriental, han tendido a consolidar sus logros, en tanto que otros de más reciente inserción como China e India han quedado del lado de los ganadores. En el balance anterior hay un punto que merece destacarse: en la suerte de cada país ha sido decisiva la respuesta estratégica con la que se ha enfrentado el desafío de la globalización, pero la respuesta estratégica[5] se ha construido en gran parte sobre ventajas objetivas con las que contaban los países y fueron ampliadas por la propia globalización (mayor acceso al

[5] Por definición el factor estratégico, entendido como capacidad publica y proyecto de desarrollo nacional, es crucial en todo país tardío (ver Amsden, 2001, caps. 6-8). En apariencia el caso de la India pone a prueba este postulado, sobre todo en referencia al *offshoring* en servicios de software. Empero la literatura especializada pone de manifiesto la acumulación de capacidades nacionales, pero también la acción de factores inesperados (la demanda mundial de servicios tecnológicos), más la densidad de diáspora tecno-empresarial. Lo que queda patente en los estudios de D'Costa (2006) y Athreye (2005), es un creciente apoyo estatal, a medida que el proceso subía en complejidad tecnológica y organizativa, combinado con medidas liberales selectivas.

conocimiento tecnológico internacional sobre todo, ver Ernst y Kim, 2002).

Otro limitante del análisis de Kaplinsky es que pese a aproximarse al tema no reconoce explícitamente la apertura de una tercera etapa de la globalización centrada en la conversión de China y Asia Oriental-meridional en general, en nuevo centro dinámico de la economía mundial. Ese papel se perfiló desde fines de los noventa, en lo que llamamos antes segunda etapa, pero el pasaje a esta tercera se ha acelerado a partir de la crisis de 2001. Obviamente las repercusiones para países de África y América Latina que poseen abundantes recursos naturales y capacidad industrial básica, en el segundo caso, son considerables. Partiendo de ese marco podemos abordar las implicaciones para América Latina, pero antes es preciso explicar un punto también ausente en el tratamiento efectuado por Kaplinsky: cómo obtienen rentas económicas internacionales los países que se ubican detrás de la frontera tecnológica internacional y por ende carecen de la capacidad para innovar; en otras palabras cómo obtener rentas económicas de los *commodities*.

CÓMO OBTIENEN LAS ECONOMÍAS DINÁMICAS DE ASIA RENTAS DE APRENDIZAJE

En el análisis clásico, circunscrito por lo general a la economía nacional, las sobreganancias determinadas por la innovación no son permanentes y lo que Schumpeter llama *difusión* implica que son virtualmente nulificadas por la competencia; empero el ciclo de vida de esos productos aún continúa pero no tarda en aparecer una nueva generación de innovaciones más o menos radicales de producto[6]. La

[6] De acuerdo con la teoría del ciclo de vida tecnológico desarrollada por Abernathy y Utterback (principalmente 1978), después de las grandes innovaciones de producto sigue un periodo más estable de innovaciones

inclusión de las firmas de los PED redefine el proceso porque pueden conferirle una nueva modalidad al alargamiento del ciclo de vida de los productos de la generación anterior y, si cumplen determinadas condiciones, extraer rentas internacionales de ellos.

Corea del Sur y Taiwán han logrado acceso a rentas económicas internacionales principalmente a partir de dos vías: a) inserción a cadenas globales y progresivo ascenso (*upgrading*) hasta dominar el arte de la manufactura a nivel mundial y b) como productores independientes de manufacturas de rango intermedio o maduras (Amsden, 1989, 1984), que podemos llamar intensivas en escala (según la clasificación propuesta originalmente por Pavitt, 1984). Centrándonos, por limitaciones de espacio, en el caso b) debemos tomar elementos de tres líneas teórico-analíticas: i) la teoría del ciclo de vida del producto en la versión de Vernon, ii) la teoría de las revoluciones tecnológicas (Freeman-Pérez, 1988; Pérez, 2004) y iii) las interpretaciones institucionalistas del milagro asiático que hacen hincapié en el aprendizaje tecnológico (Amsden, 1989; Hikino y Amsden, 1995; Wade, 1999; Hobday, 1995).

De i) tomaremos la idea de que la maduración internacional de los productos y mercados provoca la salida de las empresas líderes o "*first movers*" (Chandler e Hikino, 1997; Amsden y Chu, 2003), en tanto que la estandarización de procesos productivos posibilita el ingreso de empresas dinámicas de países tardíos, o sea, los "*second movers*" (Amsden y Chu, 2003). De ii) tomamos la noción de que en épocas de aceleración del cambio tecnológico o revolución tecnológica tienden a aparecer dos efectos: a) desplazamiento masivo de productos maduros por productos nuevos y b) aceleración del ciclo de vida de modo que los productos nuevos envejecen más rápidamente. Ambos efectos significan que las empresas líderes se desplazan hacia sectores de rentabilidad en ascenso dejando un espacio para empresas de países tardíos. La tercera línea de estudio (iii) indica que en Corea de Sur y Taiwán el Estado desarrollista impulsó la constitución de empresas nacionales que siguieron dos líneas especificas de acción dictadas por la modalidad de su inserción internacional (a cadenas o independiente).

La aceleración del cambio tecnológico y el efecto de desplazamiento de productos que provoca son esenciales para explicar la fluidez en la generación de rentas de aprendizaje. Pérez (principalmente 1992 y 2001) aborda esa problemática bajo el concepto de *doble ventana de oportunidades*, en el sentido de que la maduración-estandarización abate las barreras a la entrada en tales industrias, pero igualmente la instalación del nuevo paradigma implica condiciones más favorables de acceso para empresas *recién llegadas* (el concepto es de Hobday, 1995).

Hobday explica este punto señalando que los tigres, particularmente Singapur (en cierto modo ejemplificando una tendencia general), no se desplazaron directamente de las industrias electro-mecánicas a las industrias de frontera, sino que, partiendo de habilidades y conocimiento pre-electrónicos, avanzaron primero a ensamble y prueba de producto. Gradualmente, mediante el aprendizaje por imitación, progresaron a actividades que requerían mayores conocimientos de ingeniería. Las firmas recién llegadas, dentro del modelo asiático, agrega Hobday, empiezan en la etapa estandarizada y madura del ciclo de producto, más que

---

de proceso acompañadas de innovaciones incrementales de producto con efecto diferenciador, tanto nacional como internacionalmente. En esta prolongación del ciclo la producción corre a cargo de las empresas originales o seguidoras del país líder. El papel que juegan las empresas de PED radica en asumir esa misma función, es decir, introducir las innovaciones de proceso e incluso las incrementales de producto sobre la base de una ventaja intrínseca del atraso relativa: los menores costos de la fuerza laboral, dentro del marco de una sustancial capacidad operacional de las grandes empresas, que a su vez se inscribe en lo que llamamos capacidad organizacional situada a escala nacional.

en la avanzada (*op. cit.*, pp. 137, 151-152 y 159), pero tienden a avanzar pasando de las industrias maduras a los sectores de retaguardia o bajos del nuevo patrón industrial[7].

OTRAS FUENTES PARA OBTENER RENTAS DE APRENDIZAJE

Los PED que se encuentran más alejados de la frontera tecnológica cuentan con otra oportunidad que escapa al análisis de Kaplisnky. La clasificación estándar de las cadenas productivas globales no toma en cuenta los casos en los que la producción del bien o bienes finales requiere utilizar un recurso natural estratégico (petróleo, minerales, potencial agrícola, redes de infraestructura en telecomunicaciones, energía eléctrica o ductos, etc.) situado en el PED, que llamaremos factor territorial. Tal situación le brindaría a las empresas de esos países capacidad de negociación frente a los líderes de la cadena, que variaría conforme el peso del mismo (volumen y costo) en el mercado mundial y el grado de acceso de los productores a eslabones tecnológicamente avanzados de la cadena (tecnologías de aguas profundas en petróleo, biotecnología en agricultura, etcétera).

[7] El problema de las barreras a la entrada es primordial, pero lo es también la pulverización de la rentabilidad que se verifica en una amplia gama de industrias en las que Kaplisnky centra su atención. Consecuentemente los *second movers*, explica Amsden, tenderán a situarse en las industrias intermedias, es decir, aquellas que se encuentran debajo de las industrias de alta tecnología y arriba de las que experimentan procesos de competencia autodestructiva por basarse preponderantemente en bajos salarios de mano de obra no calificada. La tecnología que se utiliza en las industrias intermedias es costosa pero se encuentra disponible en el mercado mundial (Amsden, 1995). Amsden y Chu llaman a esos productos maduros de alta tecnología, sin dar una definición detallada (ver 2003, cap. 1). Se infiere que son productos de reciente maduración, que como consecuencia de la aceleración del ciclo tecnológico, han iniciado su ingreso a los mercados maduros.

Recordemos que en el caso de las cadenas dirigidas por el comprador la ventaja de la empresa líder, señala Gereffi, radica en capacidades organizativas (dominio de los circuitos de comercialización, coordinación de proveedores o la propiedad de una marca), en tanto que en las dirigidas por el productor es la propiedad de las tecnologías centrales. En cambio, en esta tercera modalidad de cadena global, al existir dependencia de la dotación natural de recursos o de redes territoriales de infraestructura básica, el poder estaría más equitativamente distribuido entre las empresas líderes y las empresas nacionales. En el caso particular de la agricultura, resaltan casos como el de las semillas mejoradas genéticamente, o de proyectos a largo plazo como el impulsado por el gobierno brasileño para el desarrollo del etanol. En ambos casos, se plantea la diferencia con las cadenas típicas de productor estudiadas por Gereffi. En el caso de las semillas mejoradas, la gobernancia o dirección de la cadena continúa fuertemente vinculada al líder productivo global que controla un insumo tecnológico clave para el proceso productivo (Sztulwark, 2005). Pero la diferencia con esa modalidad de cadena es: a) que el líder de la cadena tiene limitada capacidad para reemplazar a la empresa o empresas nacionales (pública o privada) que controla el recurso natural o la infraestructura nacional; y b) que las grandes empresas nacionales, con el apoyo de los estados nacionales, cuentan con la capacidad potencial (aunque relativa al tipo y grado de barreras a la entrada que exista en cada caso) para tener acceso a los nichos de alta tecnología de la cadena, gracias a que en todas ellas existe este tipo de sector[8].

En términos más generales la aparición de una tecnología genérica (centrada en la computadora electrónico-digital) e

[8] En el caso de la renta del suelo de los países en desarrollo, este tipo de aprendizaje en sectores de tecnología de punta constituye una forma de lo que Marx llamara renta del suelo tipo II, para referirse a la derivada del elevamiento de la capacidad productiva a partir de la innovación.

incorporada en medios de producción y sistemas, puede contribuir a la apropiación de rentas de aprendizaje en algunos PED. La hipótesis que perfilamos aquí es que en el nuevo contexto histórico (o tercera fase) se abren oportunidades inéditas para los PED, especialmente para los de América Latina que poseen una base muy amplia de recursos naturales. Habría apropiación de rentas de aprendizaje si a partir del recurso estratégico se constituyeran eslabonamientos hacia actividades de mayor valor agregado que incorporen insumos de conocimiento. Siempre que los países de América Latina han disfrutado de esa oportunidad ha quedado planteada, aunque sea tenuemente, esta posibilidad, pero la improvisación o la incapacidad política para avanzar hacia reformas más profundas, incluso en el caso de proyectos de base popular, ha impedido dar ese gran paso hacia el *upgrading*. Ha faltado lo que llamamos capacidad organizacional para poder llevar a cabo complejas estrategias de coordinación a nivel nacional. Definimos, siguiendo a Stiglitz, como *capacidad organizacional* al conjunto de recursos socioeconómicos, institucionales y políticos susceptibles de ser empleados coordinadamente por los agentes nacionales para cambiar el funcionamiento de la sociedad, ascender en las capacidades de aprendizaje y por ende resolver las fallas de coordinación que afectan el progreso económico, permitiendo al mismo tiempo la necesaria participación del grueso de la sociedad en el trabajo colectivo y sus frutos. Abordaremos a continuación la relación entre rentas económicas y capacidad organizacional.

LAS REPERCUSIONES PARA AMÉRICA LATINA

Los países de la región se encuentran en situación comparativamente desfavorable en la apropiación de rentas económicas internacionales de *aprendizaje*. A raíz de la reconversión

productiva enmarcada en la reforma neoliberal de los noventa, se verificaron varios procesos que debilitaron el núcleo endógeno en América Latina y se reflejan en la capacidad de apropiación de rentas internacionales de aprendizaje:

a) La mayor parte de las grandes empresas nacionales se replegaron a la producción de *commodities* industriales que utilizan una elevada proporción de recursos naturales (Benavente *et al.*, 1996).
b) Aumentó la participación de las filiales de las empresas transnacionales en el valor agregado nacional, a la par que se acrecentó la importancia de la inversión extranjera como proporción del PIB, a tal grado que América Latina y el Caribe se convirtieron en la región en desarrollo con más alta participación de la inversión extranjera, especialmente en Chile, Brasil, Argentina y México, en general el triple en comparación con Corea del Sur (World Bank, 2006).

Sin embargo, en el marco del proceso anterior se han constituido o preservado un pequeño grupo de grandes empresas nacionales que participan en rentas económicas internacionales, combinando fuentes basadas en el aprendizaje, por recursos naturales, transferencias estatales y restricciones a la competencia/importaciones. Tanto en México como en Brasil y en menor medida en Argentina y Chile, encontramos gigantes nacionales que se destacan del resto de las empresas nacionales al operar como corporaciones modernas con alto grado de diversificación o especialización productiva y orientación exportadora. Las grandes empresas latinoamericanas con capacidad exportadora se han visto favorecidas por dos procesos: uno de más largo plazo es la tendencia de las empresas de los PD o de las economías dinámicas de Asia a abandonar sectores de alto grado de maduración, limitada diferenciación de producto y demanda

estable. Más recientemente y en relación con lo que hemos llamado aquí la tercera modalidad de cadena, el aumento de la demanda china de manufacturas básicas y productos primarios ha favorecido considerablemente los prospectos en el mercado internacional de muchas empresas en América Latina. La nueva coyuntura mundial abre la posibilidad de que estas grandes empresas nacionales (muchas de ellas estatales) puedan intensificar los esfuerzos de innovación y seguir una trayectoria similar a la de las *second movers* asiáticas, tomando como apoyo el petróleo, los biocombustibles, la soja, etc., pero orientándose más decididamente hacia el aprendizaje. En el proceso de escalamiento son decisivas las capacidades empresariales, pero se requiere el desarrollo de una economía de redes para la vinculación con universidades, laboratorios públicos, oferentes especializados, entre ellos pequeñas empresas, proveedores de servicios, de tecnología extranjera, consultores, centros de capacitación laboral, cámaras empresariales y organizaciones empresariales, etc. Todo ello nos lleva al problema de cómo construir o completar esas redes o cómo coordinar sus actividades.

Desde la perspectiva de la nación en su conjunto aún existen en América Latina barreras formidables al aprendizaje y la innovación que se encuentran en la estructura socioeconómica, institucional y política, cuya acción explica el retardo en integrarse al nuevo paradigma, expresado en lo inmediato como bajo crecimiento de las economías de la región y los patrones de desigualdad social que han persistido históricamente. La relación entre desigualdad social y desarrollo económico ha sido objeto de un gran interés en los enfoques de frontera de la teoría del desarrollo[9]. Hay esencialmente tres aspectos de esa relación que son relevantes para América Latina:

[9] La visión del desarrollo como un proceso de cambio organizacional, se apoya en la integración de tres programas de investigación interrelacionados: la economía de la información, teoría de los problemas de coordinación y la economía institucional, ver Hoff y Stiglitz (2001).

a) La desigualdad es una condición que se reproduce históricamente a partir de un punto originario (frecuentemente el dominio colonial) de modo que se transmite del pasado al presente.
b) La desigualdad produce la exclusión del progreso económico de una parte sustancial de la población, principalmente a través de las restricciones del acceso al crédito o la instauración de una economía de bajos salarios.
c) Sin una participación amplia de la población quedan seriamente limitadas las posibilidades de desarrollo nacional.

Por su importancia, este último punto merece un comentario adicional. Los estudios de frontera, que han sido ampliamente citados aquí, sugieren que del mismo modo que el segundo desarrollo tardío depende preponderantemente de la imitación-asimilación de tecnología extranjera, requiere también amplios canales de participación y movilización social para hacer posible la superación del atraso acumulado. En un primer nivel, la educación, la libertad política, el acceso al crédito y la libre información pueden ampliar la participación social, pero en otros casos los mecanismos de exclusión están *institucionalizados*, es decir, forman parte de las pautas profundas del comportamiento social y se expresan en *reglas* tanto formales como informales del *juego*, de modo que se asimilan en el ejercicio del poder político. En última instancia lo anterior se refleja en la estructura institucional y política que frena o limita la innovación y el aprendizaje, de modo que tienden a predominar o fortalecerse las llamadas actividades buscadoras de rentas. Como dicen Hoff y Stiglitz (2001), el problema involucra no tanto

la falta de incentivos o escasez de capital, sino una falla en el funcionamiento conjunto de la sociedad, que conduce a un equilibrio ineficiente o trampa del atraso. De acuerdo con Hoff y Stiglitz, en tales condiciones, para transformar el funcionamiento de la sociedad y por ende superar el equilibrio ineficiente, se requiere un choque endógeno o exógeno, que dé paso a una correlación política favorable al aprendizaje[10].

CONCLUSIONES

La inserción de los países en desarrollo en la economía mundial no puede comprenderse simplemente como un proceso de acumulación de factores de producción (capital, trabajo e, incluso, conocimiento, según las teorías más actuales). Por el contrario, requiere un análisis de los cambios estructurales de la economía mundial y de las capacidades organizacionales de esos países para aprovechar las oportunidades y las limitaciones que corresponden a cada etapa histórica. En consecuencia, este trabajo partió del análisis de cómo la integración global de la producción y la globalización de la competencia modificaron las condiciones de generación y apropiación de rentas económicas, que constituyen la base para una inserción internacional exitosa. También se propuso estudiar las repercusiones de estos cambios para los países en desarrollo, con especial referencia para América Latina.

El segundo paso fue situar históricamente el concepto de rentas económicas o sobreganancias, ubicarlo en el marco de la teoría clásica del excedente e integrarlo con los aportes heterodoxos más recientes sobre cambio tecnológico y organización de la producción. De este modo, se distinguió a las rentas económicas de acuerdo con su espacio de producción y apropiación: nacional, internacional o global; y el análisis de cada una de acuerdo con sus fuentes y tipos y con las formas en que estas modalidades interactúan. Desde el punto de vista histórico, el elemento central a considerar es que las rentas internacionales, que son el resultado de contraponer en el mercado mundial las diferencias productivas nacionales, tienen una evolución ulterior cuando estas rentas adquieren un carácter propiamente global, a partir de la integración de la producción bajo estructuras organizativas de alcance global.

Desde el punto de vista de Kaplinsky el impacto de estas transformaciones sobre los países en desarrollo no es muy alentador, en tanto la dispersión espacial de la manufactura es acompañada de un proceso de *commoditización* que implica poco espacio para la captura de rentas, proceso paralelo a la concentración de los compradores globales y de las actividades de diseño, en empresas que tienen la capacidad de erigir barreras a la entrada en las actividades de mayor valor agregado. Revisando la estrategia de los países dinámicos de Asia Oriental, se matiza la conclusión de Kaplinsky, estableciendo la posibilidad de obtener rentas de aprendizaje a partir de combinar, en un determinado momento del ciclo de vida de una tecnología, el desarrollo de competencias productivas con ventajas de costos. La existencia de cadenas productivas que utilizan un recurso natural estratégico (agrícola, minero o petrolero) se presenta para los países latinoamericanos como una oportunidad de ejercer un mayor poder de negociación y, de este modo, obtener rentas de aprendizaje.

Sin embargo, el aprovechamiento de estas oportunidades implica un complejo proceso de coordinación social que permita avanzar en una estrategia que potencie el aprendizaje colectivo y la innovación. El eje de la cuestión,

[10] En el caso de las economías dinámicas de Asia parece que hubo un choque exógeno proveniente de la amenaza a una insurrección comunista, lo que a su vez favoreció una respuesta autoritaria e incluso represiva, concordante con el clima de la guerra fría, buscando una alternativa basada en la industrialización acelerada.

por lo tanto, tiene una naturaleza eminentemente política: cómo romper los mecanismos de exclusión que tendieron a institucionalizarse históricamente en el funcionamiento de nuestros países.

BIBLIOGRAFÍA

Abernathy, W. y J. M. Utterback (1978), "Patterns of Innovation in Technology", *Technology Review*, vol. 7, núm. 80.

Abramovitz, M. (1998/1986), Staying Behind, Stumbling Back, Sneaking up, Soaring Ahead: Late Industrialization in Historical Perspective, P. O'Brien (ed.), Industrialization. *Critical Perspective on the World Economy*, vol. 2, Routledge, Nueva York.

Amsden, A. (2001), *The Rise of the Rest: Challenges to the West from Late-Industrialization Economics*, Oxford University Press, Oxford.

Amsden, Alice (1989), *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialisation*, Oxford University Press, Nueva York.

Amsden, A. y Wan Chu (2003), *Beyond Late Development: Taiwán's Upgrading Policies*, MIT Press, Cambridge.

Athreye. Suma (2005), "The Indian Software Industry", en Ashish Arora y A. Gambardella (eds.), *From Underdogs to Tigers: The Rise and Growth of the Software Industry in Brazil, China, India, Ireland, and Israel*, Oxford University Press, Oxford.

Bain, J. S. (1968), *Industrial Organization*, John Wiley, Nueva York.

Best, M. (2001), "The New competitive Advantage", en *The Renewal of American Industry*, Oxford, Nueva York.

Chamberlin (1933), *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard Business Press, Cambridge.

Chandler, Alfred Jr. y T. Hikino (1997), "The large Industrial Enterprise and the Dynamics of the Modern Economic Growth", en A. Chandler, F. Amatori y T. Hikino (eds.), *Big Business and the Wealth of Nations*, Cambridge University Press, Cambridge.

Chirstensen, C. (1994), "Explaining the Attacker's Advantage: Technological Paradigms, Organizational Dynamics and the Value Network", *Industrial and Corporate Change*.

D'Costa, Anthony (2006), "Export, University-Industry Linkages, and Innovation Challenges", en Bengalore, India, *World Bank Policy Research*, Working paper, 3887, Washington, D. C.

_____ (1994), *Capitalismo mundial y capitalismos nacionales*, Fondo de Cultura Economica, México.

_____ (1993), *El mundo y las naciones*, CRIM-UNAM, México.

Dosi, Giovanni, Keith Pavitt y Luc Soete (1993), *La economía del cambio técnico y el comercio internacional*, Conacyt-Secofi, México.

Ernst, D. (1997), "Partners for the China Circle? The Asian Production Networks of Japanese Electronics Firms", *Danish Research Unit for Industrial Dynamics*.

_____ (1997), "From Partial to Systemic Globalization: International Production Networks in the Electronics Industry", *Berkeley Round Table on International Economics* (BRIE), working paper núm. 98.

Ernst, Dieter y L. Kim (2002), "Global Production Networks, Knowledge Diffusion and Local Capability Formation", *Research Policy*, vol. 31.

Fajnzylber, Fernando (1983), *La industrialización trunca de América Latina*, Nueva Imagen, México.

Freeman, Chris y Carlota Pérez (1988), "Structural Crises of Adjustment: Business Cycles and Investment Behaviour", en G. Dosi, R. Nelson, G. Silverberg, y L. Soete (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers, Londres.

Foss, N. (1996), *Toward a Competence Theory of Firm*, Routledge, Londres.

Gereffi, Gary (1996), "Global Commodity Chains: New Forms of Coordination and Control Among Nations and Firms in International Industries", en *Competition & Change*, vol. 1, núm. 4.

_____ (1995), "Global Production Systems and Third World Development", en Barbara Stallings (ed.), *Global Change, Regional Response: The New Internacional Context of Development*, Cambridge University Press, Nueva York.

Grossman G. y E. Helpman (1990), *Trade, Innovation and Growth*, American Economic Review, Paper and Proceedings, Macmillan, Londres.

Hikino, T. y A. Amsden (1995), "La industrialización tardía en perspectiva histórica", *Desarrollo Económico*, vol. 35, núm. 137.

Hilferding, R. (1973), *El capital financiero*, El Caballito, México.

Hymer, S. (1976), *The international operations of national firms*, MIT Press, Cambridge.

Hirsch, Seev (1975), "The Product Cycle Model of International Trade. A Multi-Country Cross-Section Analysis", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 37, núm. 4, noviembre, pp. 305-317.

_____ (1965), "The United States Electronic Industry in International Trade", *National Institute Economic Review*, vol. 34, pp. 92-107.

Hobday, Michael (2000), "East versus Southeast Asian Innovation Systems: Comparing OME and TNC Led Growth in Electronics", en Linsu Kim y Richard Nelson (eds.), *Technology, Learning, and Innovation. Experiences of Newly Industrializing Economies*, Cambridge University Press, Cambridge.

_____ (1995), *Innovation in East Asia. The Challenge to Japan*, Edward Elgar, Aldershot.

Hoff, K. y J. Stiglitz (2001), "La teoría económica moderna y el desarrollo", en G. Meier y J. Stiglitz (eds.), *Frontiers of development economics. The future perspective*, World Bank y Oxford University Press, Oxford.

Humphrey, J. y H. Schmitz (2000), *Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research*, IDS Working Paper 120, University of Sussex, Brighton.

Johnson, Chalmers (1982), *MITI and the Japanese Moracle. The Growth of Industrial Policy, 1925-1975*, Stanford University Press, Stanford.

Kaldor, Nicolas (1975), "What is Wrong with the Economic Theory", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 89.

Kaplinsky, Raphael (2005), *Globalization, Poverty and Inequality*, Polity Press, Cambridge.

_____ (2000), "Globalization and Unequalisation; What Can Be Learned from Value Chain Analysis?", *Journal of Development Studies*, vol. 27, núm. 2, diciembre.

_____ (1998), *Globalization, Industrialisation and the Pursuit of the NTH Rent. IDS*, Discussion Paper, núm. 365, Institute of Development Studies, Sussex.

Krugman, Paul (1998), "What is New about New Economic Geography?", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 12, núm. 2, pp. 1-17.

_____ (1991), "Increasing Return and Economic Geography", *Journal of Political Economy*, vol. 99, núm. 3.

_____ y Anthony Venables (1999), *The Spatial Economy. Cities, Regions and International Trade*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Krugman, P. y M. Obstfeld (1995), *Economía internacional*, McGraw Hill, Madrid.

Labini, Sylos (1966), *Oligopolio y progreso técnico*, Oikos, Madrid.

Marx, Carlos (1946), *El Capital*, vols. I y III, Fondo de Cultura Económica, México.

Mowery, David (2004), *Sectoral System of Innovation. Concepts, Issues and Analysis of Six Major Sector in Europe*, Cambridge University Press, Cambridge.

Mowery, D. y R. Nelson (eds.), *Sources of Industrial Leadership. Studies of Seven Industries*, Cambridge University Press, Cambridge.

Mowery, David (1999), The Computer Software Industry, en D. Mowery y R. Nelson (eds.), *Sources of Industrial Leadership, Studies of Seven Industries*, Cambridge, Cambridge University Press.

Ohkawa, K. y H. Rosovsky (1973), Japanese Economic Growth: Trend Acceleration in the Twentieth Century, Stanford University Press, Stanford.

ONUDI (2004), *Industrial Development Report 2004: Industrialization, Environment and the Millennium Development Goals in Sub-Saharan Africa. The New Frontier in the Fight Against Poverty*, UNIDO, Viena.

Pavitt, Keith (1984), "Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Thepry", *Research Policy*, vol. 13, núm. 1.

Penrose. E. (1972), *The Theory of the Growth of the Firm*, Wiley, Nueva York.

Pérez, Carlota (2004), *Revoluciones tecnológicas y capital financiero. La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*, Siglo XXI, México.

_____ (2001), "Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil", *Revista de la CEPAL*, núm. 75, diciembre.

_____ (1992), "Cambio técnico, reestructuración competitiva y reforma institucional en los países en desarrollo", *El Trimestre Económico*, vol. LIX (1), núm. 233, enero-marzo.

Porter, Michael (1991), *La ventaja competitiva de las naciones*, Vergara, Buenos Aires.

_____ (1998), *Ser competitivo*, Deusto Ediciones, Valencia.

_____ (2001), "Regions and the New Economics of Competition", en A. J. Scott (ed.), *Global City-Regions*, Oxford University Press, Oxford.

Rivera Ríos, M. A. y A. Toledo (2001), "Reevaluación de la crisis asiática: espacio, ciclo y patrón de desarrollo regional", *Comercio Exterior*, noviembre 2001.

Rivera Ríos, Miguel A. (2001), "México en la economía global: reinserción, aprendizaje y coordinación", en *Problemas del Desarrollo*, vol. 32, núm. 127, octubre-diciembre.

_____ (2000), *México en la economía global. Tecnología, espacio e instituciones*, UNAM/UCLA/Jus, México.

Robinson, Joan (1973), La economía de la competencia imperfecta. Martínez Roca, Barcelona.

Sassen, S. (1991/1999), *The Global City: New York, London, Tokyo*, Princeton University Press, Princeton.

_____ (2002), "The State and Globalization", en R. Hall y T. Biersteket (eds.), *The Emergence of Private Authority in Global Governance*, Cambridge University Press.

Ruiz, Clemente y E. Dussel, "Territorialidad, industrialización y competitividad local en el mundo global", en Ruiz, C. y E. Dussel, *Dinámica regional y competitividad industrial*, Jus, México.

Schmitz, Hubert (1999), "Collective Efficiency and Increasing Returns", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 23, pp. 465-483.

_____ (1999a), "Global Competition and Local Cooperation: Success and Failure in the Sinos Valley, Brasil", *World Development*, vol. 27, núm. 9.

Schumpeter, J. (1964), *Business Cycles. A theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, Porcupine Press.

_____ (1968), *Capitalismo, socialismo y democracia*, Aguilar, Madrid.

Stiglitz, Joseph E. (2003), "El rumbo de las reformas económicas. Hacia una nueva agenda para América Latina", *Revista de la CEPAL*, núm. 80.

_____ (1996), "Some Lessons from the East Asian Miracle", *The World Bank Research Observer*, vol. 11, núm. 2, agosto.

Sztulwark, Sebastián (2005), "Especialización productiva y subdesarrollo en el paradigma informacional. Una aproximación a partir del caso de las semillas transgénicas y su difusión en la Argentina", presentado en el Congreso ALTEC 2005, Innovación tecnológica, cooperación y desarrollo, Salvador, Bahía, Brasil, octubre.

Thirwall, A.P. (1980), *Balance of Payments Theory and the United Kingdom Experience*, Macmillan, Londres.

UNCTAD (2006), *Trade and Development Report*, Nueva York.

Vernon, Raymond (1975), "The Product-Cycle Hypothesis in a New International Environment", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 41, pp. 255-267.

Wade, Robert (1999), *El mercado dirigido. La teoría económica y la función del gobierno en la industrialización del este de Asia*, Fondo de Cultura Económica, México.

World Bank (2006), *World Development Indicators*, Washington.

IV. RENTAS ECONÓMICAS E INSERCIÓN EN CADENAS GLOBALES DE VALOR. EL CASO DE LA AGRO-INDUSTRIA ARGENTINA[1]

ROBERTO BISANG Y SEBASTIÁN SZTULWARK

INTRODUCCIÓN

Las producciones ligadas con los recursos naturales, en particular las de corte agropecuario, han tenido históricamente una incuestionable centralidad en la economía argentina. Ello permitió, en una etapa temprana de su desarrollo (el denominado "modelo agroexportador"), una vigorosa inserción en el mercado mundial (con su contrapartida de dinamismo interno) que, algunas décadas después, demostró sus límites económicos y sociales a la luz del deterioro de los términos de intercambio y del cambio en el patrón industrial de las economías más desarrolladas. Una centuria más tarde, y luego de una fuerte reconfiguración productiva, tecnológica y organizativa, este conjunto de actividades evidencia un destacado dinamismo, tanto en lo referido a la producción como a su inserción en los mercados internacionales.

[1] Los autores contaron con la inestimable asistencia de Ignacio Albornoz en la selección y preparación del material estadístico y gráfico. A su vez agradecen los comentarios y aportes realizados a una presentación gráfica del trabajo por los asistentes al Seminario Internacional: Innovación tecnológica y rentas económicas. UNAM, El Colegio de México, 6 y 7 de marzo de 2008, México.