



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MEXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

Segunda Evaluación de Doctorado

**LA CADENA GLOBAL DE HORTALIZAS: La estrategia de
ascenso de los productores del noroeste de México.**

CAPITULO I

Alumna:

Seyka Verónica Sandoval Cabrera

Asesor:

Dr. José de Jesús Rodríguez

CAPITULO 1.
CADENAS GLOBALES DE VALOR: MARCO TEÓRICO.

1. Cadenas globales de valor: Marco Teórico

Introducción.....5

1.1. Marco histórico.....7

1.1.1. La crisis de los setentas y el fin del fordismo keynesiano.....8

1.1.2. El proceso de desindustrialización y relocalización de las actividades productivas.....11

1.1.3. La revolución tecnológica en la informática y telecomunicaciones.....15

1.1.4. Del Estado de Bienestar a la desregulación económica y social.....19

1.1.5. Cadenas Globales de Valor como una nueva forma estructural de la globalización.....25

1.2. Antecedentes teóricos de las cadenas de valor y posicionamientos.....29

1.2.1. Cadenas de valor en la economía-mundo capitalista.....33

1.2.2. Las cadenas de valor y la ventaja competitiva.....35

1.3. El marco analítico de las Cadenas Globales de Valor: Gary Gereffi.....40

1.4. *Upgrading*: Aproximaciones a la estrategia de ascenso.....51

Conclusiones.....57

Bibliografía.....60

Introducción.

El presente capítulo tiene como objetivo determinar los cambios históricos que dieron lugar a la conformación de cadenas de valor, como una estructura fundamental de la nueva división internacional del trabajo. Al mismo tiempo que se analizan los marcos metodológicos surgidos a partir de la aparición de dichas redes. Lo anterior, con la finalidad de explorar las nuevas oportunidades de crecimiento que plantean las cadenas de valor a los países en desarrollo. En última instancia, este capítulo se realiza para comprender la estructura y la dinámica de las cadenas de valor, con el objetivo de utilizarla en el estudio de la cadena específica del comercio hortícola que involucra a los productores del noroeste de México.

La hipótesis general que guía esta investigación es que la evolución de los nodos situados en los segmentos de mayor competencia y menor participación en el flujo de valor total de la red, está determinada por los requerimientos del líder de la cadena global y las barreras a la entrada que impone la organización de dicha red. Inhibiendo con ello la creación y el fortalecimiento de las capacidades endógenas que lleven al reposicionamiento *-upgrading-* de los nodos.

En la primera parte de este capítulo, se analizan los cambios históricos que se consideran fundamentales en la creación de las cadenas globales de valor: 1) la crisis de los setentas y el fin del fordismo keynesiano, 2) el proceso de desindustrialización y la relocalización de las actividades productivas, 3) la revolución tecnológica en la informática y las telecomunicaciones, 4) del Estado de bienestar a la Desregulación Económica y Social y 5) Cadenas Globales de Valor como una nueva forma estructural de la globalización.

En el segundo apartado, se analizan las aportaciones de Immanuel Wallerstein, Michael Porter y Gary Gereffi, en relación a las cadenas globales de valor. En este apartado se advierten coincidencias y diferencias entre los autores, que en diferentes niveles llevan a la construcción de un marco analítico que explica el papel que juegan las cadenas de valor en la evolución del capitalismo y en la incidencia de las trayectorias de crecimiento de las firmas y economías. El tercer apartado aborda con mayor detenimiento el marco metodológico de Gary Gereffi, sus conceptos, las relaciones entre éstos y las diversas tipificaciones de las cadenas de valor que desembocan en diversos patrones de gobernanza.

En el último apartado se estudia la aportación del marco de Gary Gereffi en la explicación de la estrategia de ascenso industrial como corolario de la organización en red del comercio internacional. Tal aporte se nutre con la visión de Alejandro Dabat, respecto del proceso de integración de las economías al mercado mundial. Finalmente, se expresan algunas conclusiones.

1.1. Marco histórico.

Los cambios seguidos a la crisis de la década de los setentas, han sido particularmente importantes para explicar la fase llamada globalización. Un mundo global tiene factores de explicación diversos; el proceso de desindustrialización posterior a la crisis y la crisis misma, la revolución tecnológica en la informática y las telecomunicaciones, el fin del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones y el nuevo modelo de industrialización orientado a las exportaciones, la política neoliberal y el papel de los organismos financieros internacionales en la instrumentación de un nuevo orden financiero, comercial y político.

Estos factores dieron origen a una *nueva división internacional del trabajo*¹, enmarcada en la organización de las cadenas globales de valor. Los cambios surgidos a partir de la crisis de los setentas, llevan a transitar de una economía de alto volumen a una economía de alto valor, en la que la descentralización de la producción conduce a una nueva organización de la producción y el comercio en base a cadenas de valor, en las que las empresas transnacionales si bien externalizan una gran parte de las actividades no pierden el control de las mismas. Ello plantea una reconfiguración en la correlación de fuerzas entre las empresas y entre éstas y el Estado. Por otro lado, la globalidad de la producción y el comercio rompen con la estructura Norte-Sur dando lugar a nuevos equilibrios de poder. Lo que cabe preguntarnos aquí es ¿Cómo estos factores explican la descentralización de la producción a través de redes o cadenas de valor? ¿Son estas cadenas de valor un fenómeno nuevo, o sólo son la expresión actual del proceso de especialización creciente que caracteriza al sistema capitalista?

Responder a tales cuestionamientos nos obliga al análisis de cada uno de los factores de cambio citados en el párrafo inicial, con el objetivo de arribar a repuestas que nos lleven a determinar el rol que las cadenas globales juegan en la etapa actual.

¹ En la nueva división internacional del trabajo "los productos se pueden fabricar eficientemente en diferentes lugares, y armarse de múltiples maneras a fin de satisfacer las necesidades de los consumidores en diversos lugares" y "los recursos financieros e intelectuales pueden venir de cualquier parte y sumarse de inmediato" (REICH, 1993: 116) Contrario a la etapa anterior en la cual "la mayoría de los productos, así como las compañías de las cuales provenían, tenían diferentes nacionalidades. Mas allá de las fronteras nacionales que debían atravesar, su país de origen –el sello de la industria que habitualmente se imprimía en ellos- jamás se puso en duda. La mayor parte del trabajo que requerían dichos productos se hacía en un sitio, simplemente porque las economías de escala necesitaban un control central." (Ibíd.)

1.1.1. La crisis de los setentas y el fin del *fordismo keynesiano*

En última instancia, la crisis de los setentas representa un punto de inflexión de una onda ascendente a otra descendente de un ciclo largo Kondratiev que inicio en la posguerra (Mandel 1977). La estructura productiva y financiera que sostuvo el conocido *boom* de posguerra había caducado y su destrucción y sustitución se hicieron inminentes.

Los síntomas primarios de inestabilidad se expresaron en el sistema monetario internacional, ante la dificultad por mantener un sistema de tipo de cambio fijo. La devaluación de la libra, el franco francés y los problemas de balanza de pagos en Estados Unidos –en primera instancia- llevaron, pese a los intentos de los organismos internacionales por preservar el orden monetario vigente, a la devaluación del dólar en 1971 y la adopción de un sistema de tipo de cambio flotante en 1973. (Rodríguez, 2005). La ruptura del orden monetario fue el primer paso en la transformación general sucedida en esa época, pues la inestabilidad financiera sólo era la manifestación de las causas estructurales de la crisis.

El panorama general del mundo desarrollado en los setentas estaba caracterizado por el desempleo, bajo crecimiento, caída de las ganancias e inflación. Explicado de acuerdo a Mandel (1977) por una crisis clásica de sobreproducción: “La combinación de una crisis clásica de sobreproducción con la *inversión de la “onda larga”* que, desde finales de los años setentas, dejó de actuar en un sentido expansivo. Las rentas tecnológicas elevadas, las ganancias extraordinarias monopolistas realizadas durante mucho tiempo por ramas avanzadas como el automóvil, la electrónica, la química, la fabricación de aparatos científicos, etcétera, se reducen progresivamente o desaparecen por completo” (Mandel, 1977: 245)

De manera mas concreta, la crisis de los setentas se refiere al fin del *fordismo keynesiano*. El modo de producción fordista implica la desagregación de las actividades productivas al interior de la firma, con el objetivo de maximizar la simplificación de las tareas del trabajador en la búsqueda de mayores rendimientos en la productividad, teniendo como base la cadena de montaje. Este modelo que se inició en la industria del automóvil, se trasladó al resto de las industrias. El éxito de dicho modelo se debe por un lado, a los resultados en los índices de productividad: “Durante y después de la guerra aumento la productividad vertiginosamente a

tasas anuales del 4 por ciento en el periodo de 1938-50, desacelerándose a 2.4% por ciento en 1950-60, retomando un fuerte ritmo durante 1960-64 con 3.7 por ciento anual. Esta fue una de las causas del largo desarrollo económico y social de Estados Unidos hasta 1973.” (Rodríguez, 2005: 47)

Por otro lado, la *organización política* keynesiana permitió e incentivó, políticas de distribución del ingreso y expansión del gasto, y procesos de regulación empresarial a través de concesiones a los trabajadores relativos al salario mínimo, seguridad social, creación de sindicatos, etc. De esta manera, al mismo tiempo que la oferta crecía se garantizaba un nivel de demanda que pudiera absorberla. La fórmula quedaba completada y funcionó por “treinta años gloriosos”, tal y como Harvey (1999) lo explica: "el reconocimiento explícito de que producción en masa significaba consumo en masa, de un nuevo sistema de reproducción de la fuerza de trabajo, de una nueva política de control y gerencia del trabajo, una nueva estética y una nueva psicología, en suma, un nuevo tipo de sociedad democrática, racionalizada, modernista y populista." (Harvey, 1999: 120)

¿Por qué llega a su fin tal fórmula que pareciera perfecta? La caída de la productividad en Estados Unidos, se enfrenta a la competencia de Europa y Japón, quienes habían completado su proceso de reestructuración posterior a la II Guerra Mundial. Con la nueva competencia, emergen nuevos métodos de *producción flexible* más baratos y adaptables. En Estados Unidos, el mercado interno se encontraba saturado por la competencia internacional, y la estructura del *Estado de Bienestar* que sostuvo al fordismo había provocado deuda, inflación, recesión y desempleo (Rodríguez, 2005; Piñeiro, 2004). En suma, los factores que de inicio explicaron el éxito del modelo fordista keynesiano: la producción en masa y las vías gubernamentales que garantizaban el consumo en masa, que dieron una gran capacidad de negociación a los trabajadores, eran ahora rígidas y costosas para mantener e incrementar la rentabilidad del capital.

La crisis del fordismo como paradigma productivo, implicó un proceso de destrucción del capital inherente a todas las crisis. La depuración de las estructuras caducas o el proceso de *destrucción creativa* centrado en el sector manufacturero –motor del *boom* de posguerra– llevó a la quiebra de las principales ramas de la producción que habían soportado el crecimiento en la etapa de 1945-1970:

“En la industria automotriz...la amplitud de la reducción de la producción en 1974-1975 varió de un 25 a un 36% en los principales países productores...se puede hablar de una capacidad de producción permanentemente excedente...las firmas más débiles están sin duda condenadas a cierto plazo o bien a desaparecer, o bien a ser absorbidas por algunas de las transnacionales que habrá resistido mejor el huracán de la recesión y de la reestructuración.” (Mandel, 1977: 65)

En el mundo desarrollado, la construcción se vio afectada particularmente por la reducción de créditos y caída de los ingresos de los consumidores, aunado al incremento de precios. El sector de electrodomésticos, muy ligado a la dinámica de la industria de la construcción, sufrió una verdadera crisis en las ventas, al igual que la industria textil. La crisis en la industria automotriz y de la construcción afectó la demanda de la industria siderúrgica, y la contracción del comercio mundial junto al incremento de los precios del petróleo, golpearon a la construcción naval y aeronáutica. (Mandel, 1977: 64-73)

Junto a la crisis estructural, factores como el *shock* petrolero y la inflación de las principales materias primas, agudizaron los efectos de la recesión. El resultado fue una fuerte caída de la rentabilidad: “La caída de las ganancias netas [de todas las sociedades por acciones norteamericanas] fue de un 25% [1974-1975]...En Alemania occidental...la decadencia de los ingresos brutos...en un 25% entre 1968 y 1973...Para el Japón, [1974-1975] hay una caída de un 20.9% de las ganancias netas de las 174 principales sociedades por acciones del país...” (Ibíd.: 30)

Tal escenario, llevó a cambios fundamentales en la reorganización de las empresas, los costos debían minimizarse en primera instancia, las condiciones laborales que se conquistaron en la fase de expansión en los países desarrollados se volvían insostenibles. Tal y como arribaron nuevos métodos de producción flexible, se hicieron necesarias *políticas de flexibilización laboral*. En este momento, los capitales ávidos de recuperarse se volcaron en el sector financiero o migraron a otros espacios atraídos por menores costos de mano de obra y regulaciones estatales menos rigurosas, al mismo tiempo que la migración de las firmas doblegó a la organización sindical laboral de los países desarrollados. En el siguiente apartado, nos concentraremos en este proceso de migración de las empresas, denominado *desindustrialización*.

1.1.2. El proceso de *desindustrialización y relocalización* de las actividades productivas

El proceso de desindustrialización es definido como: “la disminución relativa y absoluta del empleo manufacturero” (Rodríguez, 2005: 50). Otra definición es: “una generalizada y permanente desinversión en la capacidad productiva básica de la nación” (Bluestone y Harrison, 1982). En la misma sintonía, (Fröbel, Heinrichs y Kreye, 1980: 7) documentan el estancamiento de la inversión interior en la mayor parte de los países industrializados, mientras que las inversiones exteriores de estos países mostraban una tendencia en crecimiento, en la década de los setentas.

Este comportamiento tiene algunas consecuencias fundamentales en primera instancia, ¿Qué sucede con el país que se desindustrializa? En primer lugar, al caer la inversión, *ceteris paribus*, aumentará el desempleo y por ende, el ingreso y el consumo de los trabajadores se verán afectados. Mientras esperamos que en los nuevos espacios a donde se destina la inversión el efecto sea el contrario. No obstante, el proceso de desindustrialización, es en última instancia, un proceso de destrucción del capital necesario para el advenimiento de nuevas oportunidades de reproducción, inclusive mucho más rentables que las que se han desplazado. De ahí que el efecto adverso por la caída de las inversiones en el sector industrial no se sostenga, ya que, dicha des-inversión deberá ser remplazada por nuevas inversiones en otros sectores, que se suponen más lucrativos. Entonces, **lo que en realidad sucede es un desplazamiento de las áreas que se reconfiguran como no centrales al interior de la firma, a países en donde dichas actividades puedan externalizarse capitalizando las ventajas competitivas de costos**, en primer lugar. Una vez que la externalización de dichas actividades que ya no generan las ganancias extraordinarias se ha producido, la empresa global podrá concentrarse en las nuevas oportunidades de crecimiento.

Ahora bien, ¿Qué pasa en los nuevos espacios que han internalizado las actividades desplazadas? El aumento de la inversión será positivo siempre y cuando, dicho flujo pueda producir eslabonamientos que arrastren al conjunto de la economía en una senda de crecimiento superior, a la que se tenía previa a la nueva inversión. Es decir, si los flujos no se concentran en *islas o enclaves de exportación*.

En ambos casos, en la economía que se desindustrializa y aquella que se industrializa, se producen cambios en: la base productiva y por consecuencia en sus requerimientos

tecnológicos y calificación de la mano de obra; la organización política e institucional que garantizará la reproducción del cambio; las relaciones sociales y la identidad cultural, y la estructura de la competencia interna y externa.

Para los países desarrollados, estos cambios se resumen en lo que se llamó sociedad post-industrial (Bell, 1973, 1976). Se transitó de una economía productora de mercancías a una productora de servicios, la demanda de trabajo calificado aumentó beneficiando a las clases profesionales y técnicas, el conocimiento se vuelve el activo central desplazando a las habilidades manuales y el capital físico. (Bell, 1973, 1976 en Rodríguez, 2005: 52). En suma, la industrialización es una fase superada del capitalismo desarrollado, que inicia el proceso de *terciarización* como el nuevo motor del crecimiento².

En los países en desarrollo, el advenimiento de los nuevos centros de producción caracteriza cambios asimétricos, en función de la evolución del proceso de industrialización precedente. En América Latina -aunque la generalización es peligrosa- la industrialización sustitutiva de importaciones fue un proceso dependiente en lo general, de insumos, tecnología y financiamiento, incapaz de absorber a la mano de obra disponible y crear una clase empresarial dinámica. (Fajnzylber, 1983) Esto incapacitó a la región para construir una base industrial y tecnológica propia, debido a la importación de tecnologías maduras y el énfasis en industrias intensivas en capital que no dieron lugar a un proceso de capacitación general de la mano de obra.

El escenario latinoamericano sobre todo desde los cincuentas hasta los setentas, periodos en el que los centros de producción son trasladados a esta región, era caracterizado por:

- Empresas públicas y privadas altamente protegidas, con bases tecnológicas maduras e importadas, no vinculadas con el sector primario.
- Baja calificación masiva de la mano de obra y cuadros intermedios, en contraste con la formación de elites profesionalizadas.
- Relaciones entre empresas y trabajadores asimétricas y confrontadas, resueltas en función del nivel de corporativismo sindical.
- Instituciones poco transparentes en la transferencia de ingresos públicos, particularmente en sus relaciones y alianzas con la clase empresarial protegida.

² “En Estados Unidos, el proceso de “terciarización” fue mucho más rápido de lo previsto... la producción relativa al sector servicios [transportación, servicios públicos, comercio, finanzas, seguros, bienes raíces, servicios, gobierno] en cuarenta años aumentó casi 18 puntos porcentuales para llegar a 80 por ciento a principios del siglo XXI, mientras que la producción manufacturera se redujo a 14 puntos.” (Rodríguez, 2005:52)

- Ingresos por divisas en base a la exportación de recursos naturales.
 - Asentamiento de filiales de Empresas Transnacionales (ET) en ramas dinámicas como la automotriz, concentradas en cautivar el mercado interno.
- (Fajnzylber, 1992: 9-10)

Con estas bases, América Latina se configuró en el proceso de relocalización de la ET, como un espacio oferente de recursos naturales y mano de obra poco calificada a bajo costo. Además del bajo costo de los factores –tierra y trabajo- las instituciones incentivaron, a través de políticas fiscales laxas, el establecimiento de la inversión nacional y extranjera en el periodo mencionado. Aprovechando tales beneficios, sumados al cambio en el modelo de política económica que explicaremos más adelante, los flujos de inversión extranjera directa se concentraron en las industrias de transformación, básicamente actividades de ensamblaje intensivas en mano de obra. Lo anterior, no ha derivado en el impulso de las potencialidades endógenas como base de la formación de ventajas competitivas, acordes a la nueva base tecnológica que emergió en la informática y las telecomunicaciones. América Latina, en lo general, continúa siendo una región asimétricamente desarrollada, tanto en el sector agrícola como industrial coexisten subsectores dinámicos, modernos y bien integrados al comercio mundial, con subsectores atrasados tecnológicamente. El dinamismo de unos, pareciera ser en ocasiones, la causa del atraso de los otros³. En suma y en primera instancia, América Latina no parece haber recogido aun, las bondades del proceso de desindustrialización y la relocalización que éste trajo consigo.

Por otro lado, en las economías asiáticas, el escenario en los setentas conjugó un proceso de reformas a largo plazo con el traslado de los centros de producción de las economías desarrolladas y las nuevas inversiones. El proceso de reforma se caracterizó por:

- Un proceso de sustitución de importaciones aunado a una estrategia agresiva de exportación, con una fuerte intervención del Estado en la economía, no sólo como promotor y regulador de la misma a través de instrumentos fiscales y crediticios, sino como participante activo en la propiedad de las empresas. En China, el Estado es propietario de la mayor parte de las empresas y activos.
- Impulso institucional al desarrollo tecnológico endógeno y adaptado.
- Formación masiva del recurso humano a través del sistema educativo y la capacitación laboral integrada a la política industrial.

³ La coexistencia de firmas nacionales y extranjeras con diverso acceso a financiamiento, dotación tecnológica y apoyos diferenciados del Estado, lleva a un patrón de competencia desigual en la que los sectores integrados al comercio mundial se ensanchan en el control de los recursos y se concentran en la obtención de las ganancias, socializando las externalidades negativas. Dichas externalidades son superadas, en su mayoría, por el factor tecnológico y en esta medida la tecnología se convierte en la línea divisoria entre las actividades dinámicas y aquellas que continúan estancadas.

-Base de acumulación interna con regulación de la inversión extranjera. En China, el poder de negociación del gobierno y las empresas, con la ET, ha sido superior a lo experimentado en América Latina.

-Subordinación del sistema financiero a la estrategia de industrialización

-Política fiscal y monetaria orientada al impulso del crecimiento sostenido real, más allá del control de la inflación y el balance fiscal.

(Calva y Álvarez, 2007:15; Dussel, 2002)

Las diferencias entre una y otra región –asiática y latinoamericana- son visibles. Mientras que las economías asiáticas combinaron sustitución de importaciones con incremento de las exportaciones manufactureras, en América Latina, la estrategia exportadora se concentró en la explotación de recursos naturales con bajo valor agregado y generalmente enmarcado en enclaves agrícolas de exportación junto con un proceso de apertura drástico e indiscriminado. Por otro lado, en América Latina, la participación del Estado en la economía, más que regular y promover el proceso de industrialización, incentivando y regulando al capital nacional y extranjero, generó relaciones de complicidad con la clase empresarial que desembocaron en una alta protección que fortaleció al monopolio e inhibió la creación de capacidades endógenas que garantizarán la competitividad internacional (Fajnzylber, 1992). Mientras en Asia se emprendieron acciones que fortalecieran el capital humano, en América Latina, la demanda de “educación para todos” sigue vigente. Finalmente, la participación del Estado en la economía, que en las economías asiáticas explica gran parte de la competitividad de las empresas nacionales (Dussel, 2002), en América Latina, el Estado se ausenta cada vez más de la coordinación de los sectores económicos.

Aunque está claro que las economías asiáticas no son el paraíso económico y social, pues se denuncian altos niveles de corrupción, desigualdad y pobreza creciente, deterioro ambiental, etc., (Ibíd) Incluso gobiernos dictatoriales (Corea, Singapur, China). Pese a ello, los resultados hoy, reflejan obvias diferencias en cuanto al crecimiento económico de una y otra región.

En suma, el proceso de desindustrialización de las economías desarrolladas iniciado en los setentas, consistente con el desplazamiento de los centros de producción de manufacturas a los países en desarrollo, trajo como resultado una nueva división internacional del trabajo que, en lo general, podría o no completar el proceso de industrialización de las economías atrasadas y fortalecer la terciarización de las economías centrales. Ello implica que las nuevas fuentes de ganancias extraordinarias se encuentran ahora fuera del proceso de producción y la competencia por volumen. Siendo los servicios, actividades de producción de intangibles, el

conocimiento y la innovación tecnológica adquieren relevancia más allá de la producción de bienes. La nueva división internacional del trabajo se asienta en una plataforma tecnológica dinámica y adaptativa, que hizo posible y funcional el proceso de desintegración de la producción y provee un marco de nuevos espacios de reproducción en las áreas intensivas en conocimiento. La innovación, siempre presente en los procesos de transformación del sistema económico, adquiere un carácter mucho más dinámico en la construcción de la ventaja competitiva.

La participación de las economías emergentes en este proceso, dependerá de las sinergias entre los choques externos e internos y los cambios que se han producido y que están por producirse en las esferas económicas, políticas, institucionales, sociales y culturales, que le otorgarán a las economías un carácter específico de diferenciación e identidad en el proceso de integración y desarrollo.

1.1.3. La revolución tecnológica en la informática y telecomunicaciones

La caída de la productividad en la crisis de los setentas, se reforzó por el incremento del precio del insumo energético clave del paradigma fordista, el petróleo. El precio del petróleo se había mantenido estable desde los años treinta hasta los setentas del siglo pasado, a partir de ese punto muestra una vertiginosa subida que llega a su máximo en la década de los ochentas (wtrg.com, 2009). En este escenario, la búsqueda de nuevos métodos que permitieran ahorrar energía y materiales se hacía indispensable.

En la década de los sesentas y setentas, los avances de la microelectrónica, permitieron un uso más eficiente de los factores de producción, tanto en su consumo como en la generación de desperdicios, disminuyendo los costos e incrementando la productividad. Lo anterior, no significa que la base de insumos en el paradigma fordista incrementó su costo de manera absoluta –Ej. Después del *shock* petrolero de los ochentas, el precio del petróleo tendió a la baja-, se trata de una cuestión de costos relativos, de los insumos clave del paradigma anterior y el vigente. (Pérez, 1985: 15)

De acuerdo a Freeman y Pérez, (1988: 48) el éxito de sustitución, adopción y adaptación del nuevo insumo clave como base del nuevo paradigma tecnológico depende de: i) costos relativos bajos y decrecientes, ii) Aparente disponibilidad ilimitada en periodos largos y iii)

mostrar un claro potencial de uso e incorporación en nuevos factores claves y diversos productos y procesos.

En este sentido, el *chip* se convirtió en los setentas en el insumo clave del desarrollo de era de la informática y las telecomunicaciones: “Los *chips* eran poderosos, baratos y abrían innumerables posibilidades a la tecnología y a los negocios” (Pérez, 2004: 25). Estas nuevas oportunidades empezaron a materializarse con el desarrollo de la computadora personal en los ochentas, que había superado a su antecesora operada con tubos al vacío y destinada fundamentalmente para la industria bélica. (Castells, 1999: 69). De acuerdo a Castells (1999) podríamos ubicar avances en las tecnologías de la información anteriores a 1940, sin embargo, no es hasta los setentas que este tipo de tecnologías son difundidas de manera amplia “acelerando su desarrollo sinérgico y convergiendo en un nuevo paradigma” (Ibíd.: 67)

Partiendo de tal periodo, los avances en la microelectrónica impulsaron el desarrollo de la industria de la computación, que derivó en una creciente capacidad de almacenar y procesar información, además la reducción persistente de los costos⁴, llevó a un proceso de expansión de dicha industria caracterizado por la *desverticalización* de las diferentes ramas que fueron emergiendo en materia de hardware y software. (Dabat, Rivera, 2004: 80), para Castells (1999) y Dabat, Rivera (2004) los avances en microelectrónica y software, incrementaron las capacidades de interconexión, satisfaciendo demandas existentes y potenciales en diversas unidades empresariales, familiares, educativas, gubernamentales, etc. Esta capacidad de interconexión fue posible gracias a los avances en las telecomunicaciones, la fusión entre electrónica y telecomunicaciones, llevó a la construcción de redes de computadora a través de modems, con la mediación de la industria del software y fibra óptica, tal fusión es ejemplo de las potenciales sinergias en la revolución de la tecnología de la información. (Dabat, Rivera, 2004: 82-83; Castells, 1999: 71-72)

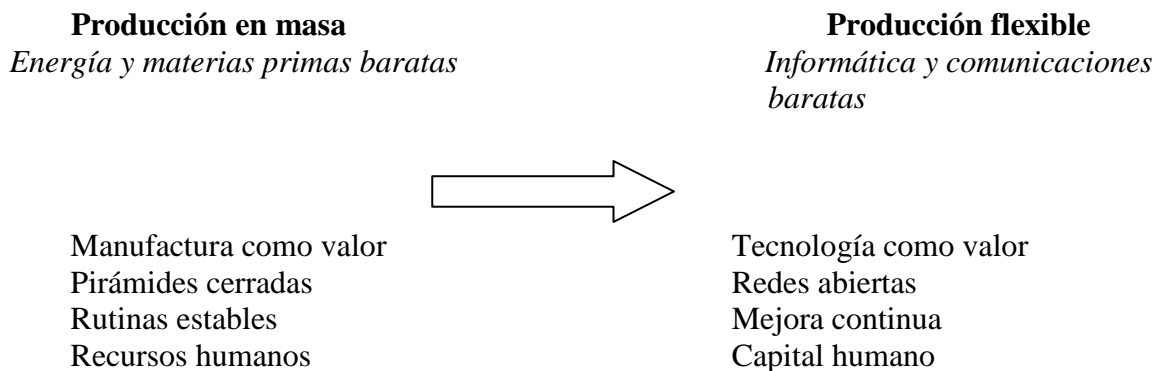
Un tercer elemento de la revolución tecnológica, señalado por Castells, (1999) son *las tecnologías de la vida* o biotecnología, que al igual que los avances en las tecnologías de la información, pueden remontarse a periodos precedentes a los setentas, e inclusive, siglos mas tarde, sin embargo, “no fue hasta comienzos de la década de 1970 cuando la unión de los

⁴ “El coste medio del procesamiento de la información descendió de unos 75 dólares por millón de operaciones en 1960 a menos de un céntimo de centavo en 1990” (Castells, 1999: 71)

genes y la recombinación del ADN, la base tecnológica de la ingeniería genética, cuajó en la forma de conocimiento acumulativo.” (Castells, 1999. 74). Las primeras aplicaciones se orientaron a la medicina, seguidas por las empresas agrícolas. Después de un *impasse* provocado por regulaciones jurídicas, el campo de la biotecnología se revolucionó con los procesos de clonación, abriendo una enorme gama de posibilidades en los diferentes campos económicos⁵. (Ibid.: 74-77)

La convergencia de los avances tecnológicos, condujo a “la renovación de la base técnica del conjunto de la producción mediante la aplicación del micro-procesador y demás dispositivos semiconductores a un número y diversidad sin precedente de usos computacionales y productivos” (Dabat, *et al*, 2004: 85). Dicha renovación fue acompañada por las *tecnologías blandas* en la organización empresarial, conocidas como *toyotismo* o *lean production*, tecnologías duras y blandas constituyeron el nuevo paradigma productivo y organizacional que fue reforzado por el desarrollo del *Internet*, incrementado las posibilidades de nuevos productos, procesos, formas de organización empresarial y del comercio, vinculación social, etc. (Ibid, 2004: 83-85)

En suma, la revolución tecnológica, permite la transición de la economía productora de mercancías a una economía productora de servicios, que gracias a las posibilidades de conexión provistas por la informática y las telecomunicaciones, profundiza la interdependencia a escala global, al mismo tiempo que los procesos de producción se desagregan en función de una hiper-especialización de los diferentes espacios económicos, Pérez (2008) sintetiza la transición de la siguiente manera:



⁵ A diferencia de Castells, Pérez (2008) no ubica los avances de la biotecnología como parte de la revolución tecnológica actual, sino como la base de la próxima.

Proveedores y clientes
Planes fijos
Internacionalización
Mercado en tres niveles

Socios en redes de valor
Estrategias flexibles
Globalización
Mercado hiper-segmentados

Ir de las manufacturas a las tecnologías como fuente de valor, desplaza al capital físico como medio de producción para sustituirlo por el conocimiento y la innovación, transformando también las calificaciones requeridas de la fuerza de trabajo, sustituyendo el trabajo manual por el intelectual. La combinación del conocimiento como medio de producción y la fuerza de trabajo intelectual, nos lleva ya no a la producción de mercancías en masa, sino a la generación de productos intangibles, que se realizan como rentas tecnológicas. De ahí, que en la búsqueda de ganancias extraordinarias la competencia se centre en la innovación, en este sentido, las rutinas estables o los planes fijos a corto, mediano o largo plazo, quedan excluidos en un contexto de cambio constante que requiere *per se*, estrategias flexibles.

Las estrategias flexibles son en parte consecuencia del cambio organizacional, o las tecnologías blandas (Dabat, *et al*, 2004) que gracias al avance en el procesamiento de la información, las telecomunicaciones y las redes virtuales, permiten que la ET se “desverticalice” externalizando sus actividades menos lucrativas y ubicándolas alrededor del mundo en función de diferentes ventajas, ya sea de costo, organización o capacidades específicas, sin perder el control de la coordinación de las mismas, de ahí la transición de pirámides cerradas a redes abiertas. Esta descentralización del proceso de producción a través de redes coordinadas por ET líderes, extiende e intensifica el proceso, cooptando espacios que al realizar actividades específicas también internalizan al mismo proceso tanto su dotación de factores, como formas de organización y conocimiento alternativas que crean oportunidades de desarrollo de nuevos productos y procesos. Entre más extensa es la red, la posibilidad de capitalizar rentas por las externalidades producidas es mayor. Por otro lado, al extenderse e intensificarse –hiper-especialización- la base de oferta, los mercados tienden a hiper-segmentarse. Además, los avances tecnológicos conducen a un proceso de integración virtual de todos los consumidores del mundo con acceso a una PC, o medios masivos de comunicación, proveyendo de información creciente y contacto con diferentes perfiles de consumo, que alteran en general la demanda de bienes y servicios, haciéndola más compleja y segmentada.

Estos proceso de cambios productivos y organizacionales, superan la etapa de internacionalización, que de acuerdo a Dicken, (1998) explicaría la dispersión geográfica de las actividades económicas, contrario a la globalización, que implica la integración funcional de dichas actividades. Esta integración funcional viene a ser resultado de las posibilidades que plantea la revolución tecnológica. No obstante, concebir el cambio sólo en los procesos productivos y organizacionales, sería limitar el cambio, los efectos trascienden a la sociedad en general, producen un nuevo modo de hacer las cosas (Pérez, 2004) mas allá del campo económico. Tecnología y sociedad se constituyen en un binomio de cambio que se retroalimenta dialécticamente (Castells, 1999), de ahí que al dicho proceso de transformación se le llame paradigma o mas concretamente, *paradigma tecnoeconómico*⁶ (Pérez, 2004), que no sólo transforma la estructura económica y organizacional, sino que lleva a la reestructuración institucional que le da cauce a los nuevos desarrollos.

1.1.4. Del Estado de Bienestar a la Desregulación Económica y Social.

Si segmentos significativos de la base productiva se han transformado, la institucionalidad que regía en el paradigma anterior ya no es pertinente, y debe transformarse también, con el objetivo de garantizar la reproducción del capital y la población bajo nuevas condiciones. En este apartado nos preguntamos ¿Qué caracterizó al proceso de cambio institucional⁷? y ¿Cómo este cambio provee un marco regulatorio *ad hoc* al nuevo paradigma productivo y organizacional?

Para contestar, debemos regresar brevemente al *Estado de Bienestar* (EB) keynesiano y el orden internacional que regía antes de la crisis de los setentas. El EB basado en el *New Deal* de Roosevelt y las tesis de Keynes, consistía en una activa intervención del Estado en la economía, en la redistribución del ingreso y en la construcción de derechos de ciudadanía

⁶ “Un paradigma tecnoeconómico, “Se trata de la óptima práctica económica, porque cada transformación tecnológica trae consigo un importante cambio en la estructura de precios relativos, guiando a los agentes económicos hacia el uso intensivo de los nuevos insumos asociados a tecnologías mas poderosas. Es un paradigma en el sentido kuhniano, porque define el modelo y el terreno de las practicas innovadoras normales, prometiendo el éxito a quienes sigan los principios encarnados en las industrias-núcleo de las revolución...Cuando su adopción se generaliza, estos principios se convierten en la base del sentido común para la organización de cualquier actividad y la reestructuración de cualquier institución.” (Pérez, 2004: 32, 41)

⁷ Una vez que el agente económico recibe nuevas señales –Ej. El cambio tecnológico- su percepción como base para la toma de decisiones se modifica, de esta manera, la matriz institucional que rige en ese momento deja de garantizar la certidumbre y la estructura regulatoria se vuelve inestable, por consiguiente las reglas del juego o instituciones son transformadas, expresando la evolución de la sociedad (cambio institucional). (North, 1993) La evolución de la matriz institucional y su impacto en el desarrollo, dependerá de otros factores que escapan a los objetivos de esta investigación.

universales: políticas de pleno empleo, salarios suficientes [que garantizaran niveles óptimos de demanda efectiva], seguridad social, educación, atención a la salud y la cultura, y como alternativa al empleo, el seguro de desempleo. (De Buen, 1993)

El EB manifestaba en primera instancia el compromiso del Estado con los sectores mas vulnerables de la población (García, 1987 en De Buen, 1993). Aunque también se concibió como una reacción de las elites del poder a las presiones económicas y políticas que habían resultado del proceso de industrialización (Zapatero, 1987 en De Buen, 1993). No obstante la explicación mas clásica es que el EB fue la respuesta a la crisis de 1929: “Uno de los fenómenos mas relevantes que se produjeron en Estados Unidos como respuesta a la Gran Depresión fue el surgimiento...del Estado de Bienestar. Esta sería la creación mas perdurable de la revolución rooseveltiana...adopción de medidas económicas tan patentemente destinadas a proteger el sistema económico.” (Galbraith, 1994: 229, 234)

La política keynesiana que animaba a respaldar la demanda y el empleo a través del gasto público y demás herramientas fiscales y monetarias, encajaba perfectamente con la creciente demanda de empleo del nuevo modelo de producción fordista vinculada a mercados internos protegidos. La producción en masa, requería consumo en masa (Harvey, 1999) y eso era precisamente lo que garantizaba el EB. No obstante, la crisis de los setentas viene a divorciar el idilio entre el fordismo y las políticas keynesianas, modificando la estructura regulatoria de los estados nacionales y el orden internacional.

El sistema monetario internacional de tipo de cambio fijo es roto finalmente por la devaluación del dólar y los organismos internacionales otrora preocupados por el crecimiento y el empleo, se concentraron en la lucha contra la inflación como “el problema económico predominante en todo el mundo” (Rodríguez, 2005: 3). La estabilidad monetaria y el orden fiscal se convirtieron en los objetivos fundamentales en la construcción de una nueva senda de crecimiento. En Inglaterra y Estados Unidos emergen gobiernos conservadores que “combatieron las ideas y las estructuras keynesianas, nacionalistas, laboristas y socialistas de manera firme y autoritaria hasta lograr desmantelarlas.” (Ibíd.: 5) La razón del desmantelamiento era sencilla, en un contexto de sobreproducción, la política keynesiana no

sólo no lograba superar la crisis de rentabilidad del capital, sino que la profundizaba, el EB era oneroso y por ende insostenible⁸.

En este contexto la crisis de los setentas hacía patente dos cosas, la pérdida de productividad y obsolescencia del modelo fordista frente a las innovaciones tecnológicas en la electrónica, y la caducidad de un tipo de Estado intervencionista, reglamentario y de bienestar que de ser promotor del proceso de acumulación, llega a maniatar el mismo. El nuevo modelo de política económica que le sustituía se concentraría en:

“la política fiscal, la política monetaria y la reforma de los sindicatos. Se “retrocedieron las fronteras del Estado” con la reducción del sector público, la disminución de gastos y la deuda pública, la congelación y disminución de la plantilla, la reducción de la tasa de crecimiento de los salarios públicos, la privatización de las empresas nacionalizadas, con el recorte de impuesto sobre la renta, la desregulación, el recorte de los subsidios industriales. Se dio prioridad al combate de la inflación por medio de la reducción y el control de la oferta monetaria, de la elevación de los tipos de interés, la eliminación del control de precios y del control de cambios; se combatió al socialismo y al laborismo con la restricción del poder de los sindicatos.” (Rodríguez, 2005: 6)

En este mismo sentido, en el orden internacional, las políticas sugeridas por organismos como el Fondo Monetario Internacional (FMI)⁹ durante la etapa de crisis-inflación, consistían en la estabilidad macroeconómica, liberalización, desreglamentación y privatización. Inclusive la ayuda financiera que otorgaba dicho organismo a los países en desarrollo para superar la crisis de deuda, se condicionaba a la aplicación de tales políticas (Stiglitz, 2002). La liberalización de los mercados y la caída de las barreras comerciales se fundamentaban en una mayor movilidad del capital que intensificaría la competencia e incrementaría las inversiones asignando de manera más eficiente los recursos. El viraje del Fondo keynesiano al neoliberal, es uno de los rasgos más sobresalientes del reacomodo institucional. La regulación

⁸ Ver, Rodríguez (2005) Capítulo 1 y 2.

⁹ Keynes, como creador intelectual del Fondo Monetario Internacional, había identificado dos fallos en el mercado: “la posibilidad de que los mercados pudieran generar un paro persistente” (Stiglitz, 2002: 248) y por otro lado, “temía que en una severa recesión la política monetaria no fuera efectiva, y que algunos países no pudieran endeudarse para financiar el incremento del gasto o para compensar la reducción de impuestos necesaria para estimular la economía.” (Ibíd.) “Keynes no se limitó a identificar un conjunto de fallos de mercado: explico por qué una institución como el FMI podría mejorar las cosas, presionando sobre los países para que mantuvieran sus economías en pleno empleo y aportando liquidez para las naciones que afrontaran recesiones y no pudiesen financiar un incremento expansivo en el gasto público, la demanda agregada *global* podría ser sostenida. Hoy, sin embargo, los fundamentalistas del mercado dominan el FMI; ellos creen que en general el mercado funciona bien y que en general el Estado funciona mal...**Hoy el Fondo ha invertido su rumbo, y presiona a las naciones, sobre todo a las subdesarrolladas, para que apliquen políticas más contractivas que las que aplicarían por sí solos.**” (Ibíd.: 248, 249)

del mercado con políticas redistribuidoras del ingreso, era precisamente lo que buscaba eliminarse, en este sentido, los organismos internacionales hicieron lo propio.

Los países en desarrollo, particularmente en América Latina, sufrían una crisis de deuda que expresaba el fin del modelo de Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI). La aplicación del nuevo modelo económico sintetizado en el *Consenso de Washington*, condujo a una estrategia de crecimiento basada en la Industrialización Orientada a las Exportaciones (IOE). Los estados reguladores, intervencionistas y propietarios fueron desmantelándose en toda la década de los ochentas, al mismo tiempo que se construían nuevas estructuras económicas neoliberales que reforzaban con la apertura, el proceso de desindustrialización.

Cada uno de los factores de cambio que hemos analizado en este trabajo, la crisis, el proceso de desindustrialización, las revolución tecnológica y las políticas neoliberales de apertura comercial, constituyen la base de la complementariedad entre las ET's en busca de nuevos espacios de reproducción que garanticen menores costos y la apertura de dichos espacios en los países en desarrollo. La crisis de deuda y el ajuste estructural en los países en desarrollo conduce a la búsqueda de nuevas inversiones como estrategia de reactivación de la economía y a la obtención de ingresos por exportación, en este sentido la estrategia de crecimiento se orienta hacia fuera. El modelo de Industrialización Orientado a las Exportaciones, es el corolario del proceso de apertura e integración de los países en desarrollo a la nueva división internacional del trabajo, explicada por la descentralización del proceso de producción liderado por la ET y la hiper-especialización de los diferentes espacios como función de las ventajas competitivas

El proceso de *destrucción creativa* que se inició con la crisis de los setentas, se expresó en la desindustrialización y se reforzó con el nuevo paradigma tecnológico, terminaba de cuajar, con el Estado Neoliberal:

“El neoliberalismo es una teoría de prácticas políticas económicas que proponen que el bienestar humano puede ser logrado mejor mediante la maximización de las libertades empresariales dentro de un marco institucional caracterizado por derechos de propiedad privada, libertad individual, mercados sin trabas, y libre comercio. El papel del Estado es crear y preservar un marco institucional apropiado para tales prácticas. El Estado tiene que preocuparse, por ejemplo, de la calidad y la integridad del dinero. También debe establecer funciones militares, de defensa, policía y judiciales requeridas para asegurar los derechos de propiedad privada y apoyar mercados de libre

funcionamiento. Además, si no existen mercados (en áreas como la educación, la atención sanitaria, o la contaminación del medioambiente) deben ser creados, si es necesario mediante la acción estatal. Pero el Estado no debe aventurarse más allá de esas tareas.” (Harvey, 2007: 1)

¿De qué manera, el nuevo modelo económico provee un marco regulatorio *ad hoc* al nuevo paradigma productivo y organizacional? En primer lugar, cuando nos referimos a un marco regulatorio *ad hoc*, hablamos de aquel marco que reestablece las condiciones del proceso de acumulación. La caída de las ganancias por la crisis de los setentas asestó un duro golpe a las élites empresariales, rentabilidad que debía ser restaurada. El nuevo paradigma tecnológico proveyó las oportunidades para reiniciar el ciclo económico con una nueva trayectoria expansiva, pero ello no sería suficiente sin los ajustes institucionales necesarios.

Los avances en la informática y las telecomunicaciones que le permitían a la ET descentralizar su proceso de producción, requerían a su vez un proceso de desregulación que minimizara el costo en la movilidad del capital, ello junto a la privatización incentivaba las nuevas inversiones estimuladas por políticas fiscales regresivas, que contribuían a la maximización de las rentas. Los nuevos desarrollos tecnológicos encauzados a través del marco institucional, condujeron a un nuevo proceso de concentración de capitales y profundizaron la internacionalización de la producción, rebasando cada vez más los límites del estado nacional. (Mandel, 1977). Se produce un nuevo auge de la ET, ahora capaz de “producir plusvalía simultáneamente en varios países.” (Ibíd.: 14)

El paradigma tecnológico que otorga alcance global a las empresas facilitado por las políticas de apertura y desregulación, nos ha llevado a transitar del Estado “disciplinador” de las empresas (esto es mas cierto en los países desarrollados y en los del sudeste asiático, donde los estados impusieron fuertes regulaciones al desempeño privado) a las empresas disciplinadoras del Estado, de empresas transnacionales integradas verticalmente con fuerte presencia de capital nacional, a empresas globales descentralizadas en las que interactúan los intereses de diversos capitales de todo el mundo, de tecnologías basadas en el capital físico a tecnologías basadas en el conocimiento, del trabajo organizado en sindicatos a organización del trabajo flexible, del Estado regulador impulsor del crecimiento y del pleno empleo al Estado mínimo garante de la estabilidad macroeconómica, de la división internacional del trabajo definida por las fronteras nacionales, a la división internacional del trabajo definida por espacios de diversa índole –local, nacional, regional y global-.

En suma, presenciamos la revancha de las corporaciones vs. Los estados nacionales, ahora las ET's, conducen el ritmo del comercio internacional, las inversiones y las innovaciones tecnológicas dictando sus propias reglas del juego¹⁰, son organizaciones que tienen un alcance e influencia geográfica superior a los Estados nacionales, y en diversos casos, un potencial económico mayor que les permite incrementar su poder de negociación e incidencia en la política económica. En última instancia el objetivo del cambio en general es revertir la tendencia en la caída de la rentabilidad, las innovaciones tecnológicas proveen la oportunidad y el cambio institucional lo hace posible, restableciendo los equilibrios de poder, flexibilizando la relación capital- trabajo, reivindicando los derechos de propiedad y estableciendo normas que minimicen los costos de transacción.

Finalmente, y aunque el modelo neoliberal ha sido fuertemente criticado por su incapacidad para lograr el crecimiento sostenido del producto y del empleo, acusándolo de la promoción de políticas que aumentan la concentración de la riqueza, la desigualdad y la pobreza en la medida en que las herramientas fiscales y monetarias dirigen los flujos económicos de abajo hacia arriba, no puede negarse que es precisamente lo anterior, lo que se persiguió para lograr la reactivación económica. La concentración de la riqueza y la flexibilización laboral que arrancó a los trabajadores las conquistas anteriores es el primer requisito que Mandel (1986) introduce como parte de las condiciones necesarias para salir de la onda descendente, es decir la derrota de la clase obrera, el segundo es la revolución tecnológica y aunque el debate sobre la asistencia de ambos elementos persiste¹¹, en este trabajo consideramos que no sólo están presentes sino que ya han construido las bases materiales e institucionales para impulsar la siguiente onda expansiva del capital.

¹⁰ “Según estimaciones de la UNCTAD, desde mediados de los noventa, las ET explican 2/3 del comercio global –incluyendo tanto las operaciones intra-firma como con terceras empresas- y cerca de 1/3 de dicho comercio consiste en transacciones intra-firma.... Las ET tienen, asimismo, un rol clave en la generación de nuevas tecnologías. En el año 2002, casi la totalidad de las 700 firmas [alrededor del 1% del total de las ET (UNCTAD, 2002)] con mayores gastos en I&D del mundo...eran ET y explicaban el 46% del total de gastos globales en I&D.” (UNCTAD, 2005 en Kosacoffi, *et al*, 2007: 12).

¹¹ Véase Mandel Ernest (1977) *La crisis 1974-1980 Interpretación marxista de los hechos*, Cap. 13, 4 y 15. Ed. Era; Rodríguez José de Jesús (2005) *La nueva fase de desarrollo económico y social del capitalismo mundial*, Cap. 3, Tesis Doctoral, Economía-UNAM, Sandoval Luis (2002), *La hegemonía mundial de las potencias, una aproximación teórica* Revista Problemas del Desarrollo, Vol. 33, Núm 131, Octubre-Diciembre.

1.1.5. Cadenas Globales de valor como una nueva forma estructural de la globalización.

Al inicio de este capítulo se planteó que los cambios seguidos a la crisis de los setentas –desindustrialización, revolución tecnológica y el nuevo modelo de política económica– dieron origen a una nueva división internacional del trabajo, enmarcada en la organización de cadenas globales de valor, y nos preguntamos lo siguiente ¿Cómo estos factores explican la descentralización de la producción a través de redes o cadenas de alcance global? ¿Son estas cadenas de valor un fenómeno nuevo, o sólo son la expresión actual del proceso de creciente especialización característico del sistema capitalista?

La primera pregunta pretendió ser respondida en los apartados anteriores, sin embargo, es pertinente una breve síntesis. El rasgo fundamental que debemos recoger de la crisis de los setentas es la caída de las ganancias. Cuando la rentabilidad de las empresas se reduce por el agotamiento del paradigma productivo –el fordismo– es necesario buscar nuevos espacios y actividades de reproducción. La primera fase de esta búsqueda, se expresó en el proceso de desindustrialización, ¿Qué se pretendía? En primera instancia minimizar costos de producción y regulación, hecho que se consiguió trasladando los centros de producción a países en donde la mano de obra era relativamente mas barata que en los países desarrollados, y las regulaciones institucionales no sólo más débiles, sino impulsoras de la inversión extranjera con políticas fiscales regresivas, de exención de impuestos y una práctica ausencia de regulación en la relación capital-trabajo. Esta fue la primera etapa de la descentralización de la producción. La desindustrialización en última instancia, desplazaba aquellas actividades que ya no constituían el núcleo de las ganancias extraordinarias¹².

Paralelo al proceso de relocalización de las actividades económicas, los avances tecnológicos en la informática y las telecomunicaciones renovaban la estructura productiva de los países desarrollados, basando en el conocimiento y la innovación las fuentes de las nuevas ganancias extraordinarias. La capacidad de almacenar, procesar y transferir información a bajo costo y en tiempo real, proveen a la ET un marco sin precedentes para desagregar su proceso de producción mas allá de las fronteras nacionales, reduciendo costos e incrementando la productividad. Así transitamos de maximizar la desagregación de la producción al interior de

¹² En este contexto, los países en desarrollo absorbían tecnologías maduras, que pueden o no garantizar una nueva senda de crecimiento, pues la instalación de tales tecnologías se basó en ventajas de costos.

la firma como sucedió en el fordismo, a maximizar la desagregación de la producción fuera de la firma, esto conllevó a un auge del *outsourcing*.

Una vez que la descentralización se realiza, la ET tiene dos tareas, integrar el proceso disperso y coordinarlo. La integración es garantizada por la base tecnológica y organizacional, y la coordinación está en función del control sobre la fuente de las ganancias extraordinarias, es decir, el control sobre la información y el conocimiento. El proceso de integración lleva a que las diversas fases de la producción de un bien o servicio, dispersas alrededor del mundo, estén conectadas (tarea que se logra con los avances en la industria de la computación, el software y las redes virtuales que provee el Internet por ejemplo, además de los nuevos métodos organizacionales), provocando una diversidad de relaciones empresariales y de procesos que dan lugar a estrategias de cooperación y competencia que derivan en la producción de una mercancía final. A esto se le conoce como cadenas de valor.

Las cadenas de valor, son uno de los corolarios del proceso de cambio iniciado en los setentas, es una forma estructural de la globalización, que a través del nuevo rol que adquiere la ET, asigna actividades económicas en diferentes espacios en función de las ventajas comparativas y competitivas que estos espacios ofrecen. La red que resulta de lo anterior, expresa todo el ciclo del capital de diferentes mercancías y servicios, en el que interactúan diversos actores tanto económicos como institucionales. Las cadenas de valor, expresan de manera concreta la nueva división internacional del trabajo, en cada uno de los bienes y servicios que se producen alrededor del mundo. Estas redes son resultado por un lado, de los avances tecnológicos, y por otro, del cambio institucional que abarató la movilidad del capital y los costos de transacción.

Ahora bien, ¿Son estas cadenas de valor un fenómeno nuevo, o sólo son la expresión actual del proceso de especialización creciente característico del sistema capitalista? La respuesta es afirmativa en ambos casos.

¿Qué tienen de nuevo?

-El proceso de desagregación de las distintas fases de producción se realiza fuera del ámbito de la firma, aunque no fuera de la coordinación de ésta. Este cambio condujo a una reconversión del comercio internacional, antes explicado por el intercambio de mercancías y

servicios por parte de los países, y hoy explicado por las transacciones intra-firma e inter-firma al interior del proceso global de producción. (UNCTAD, 2005)

-La descentralización de las actividades productivas transformaron la organización de la ET. La ET estaba constituida por filiales dispersas alrededor del mundo y concentradas en cautivar los mercados en los que se instalaban (Kosacoffi, López y Pedrazzoli, 2007). Este tipo de organizacional empresarial, incremento sus costos relativos frente al proceso de outsourcing que llevó a la minimización de la estructura administrativa de la ET, que se desverticalizaba para arribar a lo que hoy se conoce como la *empresa red* que aprovecha las ventajas de la diferenciación o heterogeneidad y funciona sobre la base de estructuras descentralizadas y autonomía local, concentrándose en el proceso y no en la tarea, maximizando así su relación empresarial con las redes de proveedores y clientes, coordinadas gracias a la ventaja que tiene sobre la información. (González, 2007)

-El nuevo proceso de coordinación de los diversos procesos de producción es aun más novedoso y complejo. En primer lugar, la competitividad ya no es soportada por la competencia por volumen basada en costos y precios, sino por el control sobre la información y conocimiento que pueda derivar en trayectorias de innovación dinámica. Las empresas que logran tal control, se constituyen como los líderes del comercio, protegiendo sus rentas extraordinarias a través de las barreras a la entrada. La información les permite, realizar de manera eficiente el proceso de localización, maximizando la especialización de los diferentes espacios, y asignando en última instancia la participación en el flujo de valor total de la red. Esto conlleva a una creciente capacidad de autorregulación empresarial que escapa al control de los estados nacionales, que se vuelven estructuras subordinadas, sobre todo en los países en desarrollo, al quehacer de la ET.

En resumen, la nueva división internacional del trabajo, explicada por cadenas globales de valor, es en última instancia una división internacional del trabajo conducida por las Empresas Globales, que modifica a través del cambio productivo, organizacional e institucional, la conformación de los *mercados*, antes delimitados por fronteras y hoy por ventajas competitivas heterogéneas; la *organización política* antes con una fuerte presencia del Estado como regulador de la economía, hoy subordinado a garantizar la mínima perturbación de los flujos globales de valor, *la cultura y la sociedad* antes separada por fronteras, hoy trastocada a

través de redes virtuales que tienden a homogeneizar los patrones de conducta y de consumo, y la *integración económica*, antes conquista de mercados y hoy garante del desarrollo¹³.

No obstante las novedades, las cadenas globales de valor como una de las formas estructurales de la globalización, expresan la evolución del proceso histórico de especialización del sistema capitalista. La especialización se agudiza en la medida en que el régimen capitalista evoluciona. La expansión del mercado, intensifica la especialización como resultado de la competencia de los capitales individuales en la búsqueda del excedente. El capital se desarrolla con arreglo al cambio constante en los métodos de producción, nuevos productos, diferentes formas de organización, etc. dichos cambios, amplían la escala de la producción, la acumulación y por tanto la composición orgánica del capital, provocando la baja en la cuota de ganancia, como expresión de un límite que es superado por el cambio tecnológico, la anexión de nuevos mercados, y una nueva división del trabajo en la que la especialización es más intensa que en la etapa anterior. (Marx, 2001)

La especialización del capital conduce a la desarticulación espacial del proceso productivo, tanto en la zona que se expande como en aquella que recibe la inversión. “El principio peculiar de la división del trabajo se traduce en un aislamiento entre las diversas fases de producción, fases que cobran existencia independiente las unas respecto de las otras.” (Marx, 2001: 279) La especialización, al mismo tiempo que desarticula y distribuye el proceso de producción en función de ventajas que garanticen el máximo de valorización, crea vínculos de dependencia a través del intercambio, sin los cuales dicha especialización no podría desarrollarse. “Lo que hace el cambio es desarrollar órbitas distintas las unas de las otras; convirtiéndolas así en ramas de una producción global de la sociedad.” (Ibíd.: 286)

En esta producción global, las zonas especializadas actúan como “obreros colectivos”, al servicio de un capital global. En este sentido, la cadena de valor, agrupa sectores independientes en diferentes partes del territorio mundial en torno a la producción de mercancías y servicios, expresando todo el ciclo del capital en un conjunto de redes interdependientes guiadas por una estructura de control –la ET- en la búsqueda del máximo excedente.

¹³ Las categorías de mercado, organización política, cultura, sociedad e integración económica fueron recogidas de Dabat (1993) como categorías que definen a los capitalismo nacionales.

1.2. Antecedentes teóricos de las cadenas globales y posicionamientos.

La aparición de las redes en el comercio llevó a diversos autores a construir diferentes marcos teóricos al respecto, con el objetivo de identificar en última instancia, el rol de estas redes en el desarrollo del sistema capitalista y su influencia en las trayectorias de crecimiento de los diversos países y firmas. Entre los autores más destacados se encuentran Immanuel Wallerstein, Michael Porter y Gary Gereffi, aunque las diferencias teóricas entre los autores, como veremos son notorias, todos han contribuido desde diferentes niveles a construir el marco analítico de las cadenas de valor.

Para ubicar las aportaciones y posiciones de los tres autores, debemos recurrir al viejo debate de si los vínculos entre economías diversas llevan a la convergencia o profundizan las desigualdades económicas. Esta discusión que en el pasado confrontó los postulados de la Teoría Clásica del Comercio Internacional con la Teoría de la Dependencia¹⁴, resurge en el

¹⁴ Este debate tiene su origen en la teoría clásica del comercio internacional. Smith (1776, 1958), Ricardo (1817, 1959) y Mill (1848, 1951) recomiendan a los países aprovechar sus ventajas para especializarse, en esta medida, el intercambio abaratará la producción y elevará los niveles de vida en los distintos países, satisfaciendo una mayor cantidad de necesidades. Inclusive, Mill (1848, 1951) consideraba que los beneficios indirectos del comercio son aun mayores, debido a que amplía los mercados incentivando así perfeccionamientos en la producción, extendiendo el uso de la maquinaria y provocando incluso invenciones y mejoras, **los países con menos desarrollo, al entrar en contacto con sociedades mas avanzadas, interactúan con modos diferentes de pensamiento y acción que llevan a: “una especie de revolución industrial en un país cuyos recursos estaban sin desarrollar por falta de energía y ambición de la gente, estimulando a los que se contentaban con tener escasas comodidades trabajando poco, a trabajar mas para satisfacer sus nuevos gustos, e incluso a ahorrar y acumular capital, para poder satisfacer aún más completamente esos gustos en el futuro¹⁴.”** (Mill, 1951:502-503). En este planteamiento clásico el comercio es la principal fuente de contacto y dicho contacto con ideas y experiencias, refuerza la idea de que **el patriota: “ahora se da cuenta de que la riqueza y el progreso de los demás países es una fuente directa de riqueza y progreso para el suyo propio.”** (Ibíd.: 503) De cara a las ideas anteriores, el estancamiento de los países latinoamericanos condujo a una revolución intelectual que llevó a contradecir las tesis clásicas de convergencia, y sustituirlas por lo que se conoce como la Teoría de la Dependencia. Dicha teoría basada en los principios marxistas, postulaba que el sistema económico capitalista es por definición desigual, y su evolución reproduce una estructura jerárquica entre los países del centro y la periferia. En síntesis, se postulaba que: “a) El capitalismo mundial es un sistema unitario de carácter bipolar conformado en torno a la explotación de la periferia por el centro...b) los países periféricos carecen de realidad y dinamismo propio, y su existencia interna es un fenómeno reflejo (o inducido) de las relaciones que los vinculan al sistema mundial...c) la historia del capitalismo mundial y de cada uno de los países que lo componen es fundamentalmente la historia de los cambios en las modalidades de explotación de la periferia por el centro y de las relaciones de hegemonía y dependencia en el interior del sistema internacional...d) El único tipo de salida...es el logro de la independencia económica por medio de la eliminación (o drástica reducción) de la inversión extranjera y el comercio con los países centrales...e) Cualquiera que sea el signo de la dependencia...la ruptura de la misma concreta todas las virtudes y posibilidades de desarrollo nacional y social...El agente social y político de la ruptura histórica será siempre el Estado.” (Dabat, 1994: 23-25) Desde esta perspectiva, el contacto a través del comercio, no sólo no abre posibilidades de crecimiento y convergencia, sino que profundiza una relación desigual a través de la expropiación de los excedentes por medio del comercio y las inversiones extranjeras, dando lugar a zonas libres para la explotación de recursos naturales y trabajo, que no arrastran al conjunto de la economía en una senda de crecimiento positiva¹⁴: “es justamente que, de manera encadenada, las contradicciones de la polarización, expropiación-

nuevo debate sobre la globalización, es decir, entre aquellos que consideran que la globalización representa una oportunidad y aquellos que la consideran una restricción al desarrollo. Más concretamente, los autores que consideramos –Wallerstein, Porter y Gereffi- situarán dicha controversia, en la integración a las cadenas de valor como un medio para impulsar o inhibir el desarrollo.

Analicemos esta cuestión con detenimiento. En lo general, Wallerstein y Hopkins (1986) desde la teoría del sistema-mundo¹⁵, sostienen que las cadenas globales expresan una nueva forma de dependencia, ya que los flujos de valor a lo largo de la cadena de mercancías, viajan de la periferia al centro, esto bajo el supuesto de que las zonas periféricas producen las mercancías de menor valor –insumos o materias primas- y las zonas centrales aquellas que devengan mayores rentas. Por su parte Porter (1986 y 1999), observa que los cambios en la naturaleza de la competencia internacional consecuencia del proceso de globalización, le dan a la firma un alcance global que afecta la estrategia competitiva, incrementando las oportunidades de éxito, es decir, el autor diagnostica un reacomodo de las fuerzas económicas –concentrado en las transformaciones de la firma- que se resolverá en función de la ventaja competitiva: “En el futuro, el éxito de los competidores internacionales será de aquellos que puedan extraer ventajas competitivas de la configuración y coordinación en cualquier parte de la cadena de valor, superando las barreras organizacionales, para explotarlas.” (Porter, 1986: 56) Desde esta visión el destino de la firma y los países en los que éstas se encuentran no está definido *a priori*, como lo plantea la posición dependientista de Wallerstein, sino que el éxito/fracaso dependerá de las estrategias creadas.

En un punto intermedio, Gereffi (2001/b) parece aceptar el diagnóstico de Wallerstein y Hopkins en la medida en que la posición de las firmas y países en la nueva división

apropiación y metrópoli-satélite penetran totalmente el mundo subdesarrollado, creando una estructura "interna" de subdesarrollo.” (Frank, 1970)

¹⁵ “Un sistema mundial es un sistema social, un sistema que posee límites, estructuras, grupos, miembros, reglas de legitimación y coherencia. Su vida resulta de las fuerzas conflictivas que lo mantienen unido por tensión y lo desagregan en la medida en que cada uno de los grupos busca eternamente remodelarlo a su beneficio. Tiene las características de un organismo, en cuanto a que tiene un tiempo de vida durante el cual sus características cambian en algunos de sus aspectos y permanecen estables en otros. Se pueden definir sus estructuras como fuertes o débiles en términos de la lógica interna de su funcionamiento (...) Hasta el momento sólo han existido dos variedades de tales sistemas mundiales: imperios-mundo, en los que existe un único sistema político sobre la mayor parte del área, (...) y aquellos sistemas en los que tal sistema político único no existe sobre toda o virtualmente toda su extensión (...) utilizamos el término economía-mundo para definir a estos últimos.” (Wallerstein, 1979: 489-491) En esta economía-mundo, lo que se desarrolla es el sistema en su conjunto, ya que “ningún estado en el sistema, ni siquiera el más poderoso en un momento dado, es totalmente autónomo, pero obviamente algunos disfrutan de mayor autonomía que otros.” (Wallerstein, 1988: 14)

internacional del trabajo es asimétrica, de ahí que recomiende a las economías en desarrollo insertarse a las cadenas, en primera instancia, en actividades trabajo-intensivas¹⁶ de bajo valor agregado. No obstante lo anterior, el autor no acepta tal diagnóstico como final, pues postula que las relaciones derivadas de la integración a la red –transferencia de conocimiento, tecnología y procesos de aprendizaje organizacional- facilitarán el ascenso de las firmas ubicadas en actividades de bajo valor a las actividades intensivas en capital y conocimiento.

Aunque las posiciones de los autores en cuanto a la incidencia de las cadenas en las trayectorias de crecimiento de firmas y países difieren entre sí, los puntos de partida, es decir la definición conceptual de las cadenas globales de valor, son más coincidentes a primera vista. Para (Wallerstein y Hopkins, 1986:159), la cadena es: “una red de procesos laborales y de producción cuyo resultado es una mercancía acabada.”, en este sentido: “en términos de la estructura de la economía-mundo capitalista, las cadenas de mercancías pueden ser concebidas como la estructura subyacente –*the warp and woof*- de este sistema de producción social.”. (Ibíd.). Mas particular es la definición de Porter (1985 en 1986: 19) “Para diagnosticar las fuentes de la ventaja competitiva en cualquier contexto...es necesario adoptar un punto de vista desagregado de la firma, el cual yo llamo la cadena de valor.” En Gereffi y Korzeniewics (1994:2): “Una Cadena Global de Mercancías (CGM) está conformada por un conjunto de redes organizadas entre sí, agrupadas alrededor de una mercancía o un producto, conectando entre si unidades familiares, empresas y Estados dentro de la economía mundial.”

Podríamos decir que en conjunto, los autores definen la cadena de valor como el total de actividades dispersas que llevan a la producción de una mercancía o servicio. Sin embargo, mientras que Porter, pone el acento en la desagregación de la firma, Wallerstein y Hopkins enfatizan la red de procesos y Gereffi los vínculos. ¿Por qué? Porque en Porter la desagregación de la firma es el proceso que permite ubicar las fuentes de la ventaja competitiva como base de la estrategia global, que es lo que constituye el objetivo de su análisis: “Este capítulo y aquellos que siguen procuran explorar las implicaciones de la competencia internacional en la estrategia competitiva.” (Porter, 1986:17). Mientras que para Wallerstein y Hopkins, trazar las redes de la cadena de valor “puede rastrear el curso de la división e integración de los proceso de trabajo y así, monitorear el desarrollo y la transformación constante del sistema de producción de la economía-mundo.” Los énfasis que

¹⁶ Las actividades trabajo intensivas son aquellas en las que la proporción del trabajo (de la fuerza de trabajo) en el proceso de producción es mayor a la del capital.

hacen ambos autores en la definición, se encuentran estrechamente vinculados a su concepción sobre la cadena global y su influencia en el desarrollo, el primero destaca la importancia de la cadena –desagregación de la firma- en la creación de la ventaja competitiva como base del éxito de la firma, el segundo, se concentra en trazar las redes y ubicar el cambio en los proceso de trabajo ya que ello le permitirá calcular los flujos de valor y su distribución, que al ser desigual reproduce la estructura polarizada de la economía-mundo capitalista. (Wallerstein y Hopkins 1986 y 2004). Gereffi (2001/b) hace énfasis en los vínculos porque tienen que ver con la capacidad de la cadena para integrar diversos espacios y actores, y provocar sinergias de aprendizaje, que conlleven a trayectorias de crecimiento que es lo que última instancia le preocupa, el objetivo del marco analítico de las cadenas globales consiste en: “examinar la estructura y la dinámica de las industrias globales y las perspectivas de desarrollo de las naciones y empresas donde estás cadenas funcionan...[partiendo de la hipótesis de que] el desarrollo requiere de un vínculo selectivo con diferentes tipos de “empresas líderes” de las industrias globales.” (Gereffi, 2001/b: 9)

Hasta este punto, identificamos en el análisis de Porter y Gereffi una inclinación a concebir a las cadenas de valor, como estructuras que proveen oportunidades de desarrollo, mientras que Wallerstein y Hopkins, se refieren a ellas como estructuras subyacentes que coadyuvan a la reproducción jerárquica de la economía-mundo capitalista. Con el objetivo de reforzar o desestimar estas conclusiones, desarrollaré brevemente los diferentes marcos metodológicos, en primer lugar de Wallerstein y Hopkins y en segundo de Porter. La aportación de Gereffi, se desarrollará con mayor amplitud en el apartado 1.3, debido a que es uno de los ejes centrales de esta investigación.

Aquí adelantamos que en la visión de Wallerstein y Hopkins, los diferentes procesos de producción que integran la cadena se diferencian por su localización, ubicados en el centro o la periferia, la localización del proceso lleva implícita la participación de éstos en el flujo de valor total de la cadena, si el proceso de producción está ubicado en la periferia, entonces éste estará presente en una gran variedad de países, lo que implica una mayor presión en la competencia internacional y por ende, menor participación en los beneficios totales. Lo anterior lleva a concluir que las cadenas de valor, desde esta perspectiva, son una forma estructural del sistema-mundo que reproduce el proceso de polarización que le es inherente –condenando a la periferia al subdesarrollo-, por un lado, y por otro se constituye como una herramienta metodológica para “evaluar la naturaleza y el alcance de las transformaciones

estructurales de la organización de la cadena [que es en última instancia] una transformación...de la división del trabajo representada por la cadena mercantil en cuestión.” (Wallerstein, 2004: 215)

1.2.1. Cadenas de valor en la economía-mundo capitalista.

Wallerstein y Hopkins (1986) tienen como presupuestos iniciales que, aunque los flujos de valor viajan en mayor medida de la periferia al centro, también es cierto que las cadenas de mercancías tienen diferentes dimensiones en función de los procesos de producción que las constituyen y que se localizan en el centro, la periferia o en países semi-periféricos. Además se postula que el cambio en las dimensiones, es decir, cambios en la localización de sus procesos de producción ubicados mayormente en una u otra zona, están ligados –y de ahí la compleja división del trabajo- a los ritmos cíclicos de la economía mundo. (Wallerstein, 1986: 17-18) Bajo estos supuestos, la particularidad de la cadena, dependería de la mercancía o servicio final que define los diferentes proceso de producción, las proporciones en la localización y la etapa del ciclo en la que nos encontremos.

El marco metodológico que deriva de lo anterior se concentra en examinar las siguientes propiedades: 1) grado de concentración; 2) grado de dispersión geográfica; 3) número de diferentes cadenas en las cuales la “caja” está localizada; 4) formas de propiedad y cambios organizacionales; 5) formas de control de la fuerza de trabajo y 6) el proceso de integración de las cajas. (Ibíd.:18-19) Antes de pasar a la explicación de cada uno de estos aspectos, debemos puntualizar que los autores llaman “*cajas*” a los procesos separados que constituyen la cadena de mercancías: “Una caja es en particular, un proceso de producción específico.” (Ibíd.: 18)

El *grado de concentración* se refiere a la relativa monopolización de la caja por un número pequeño de unidades de producción, que de acuerdo a los autores, sería lo mismo que preguntarnos en qué grado nos referimos a una caja central, y en esa medida considerarla una caja con alto grado de ganancias. Así, por definición, las cajas centrales se identificarían por altas barreras a la entrada -monopolización- y aquellos procesos de producción que generan mayor valor añadido. No obstante, se reconoce que dichas cajas centrales se subordinan a la tendencia de la economía-mundo por *desmonopolizar* cualquier caja rentable “lo cual es contrareestado por el cambio tecnológico y la redefinición de las fronteras organizacionales de

la caja en la búsqueda de unidades de producción que restauren el nivel de los beneficios.” (Ibíd.)

La *dispersión geográfica* depende del carácter de la caja, es decir, si es una caja central, un proceso de producción propio de los países desarrollados, tendrá una dispersión geográfica menor que si nos referimos una caja periférica, este tipo de caja correspondería por ejemplo a las actividades de ensamblaje, que están presentes en una gran variedad de países en desarrollo. Los autores observan que una caja central, no siempre se mantiene de esa forma y que eventualmente, éstas se vuelven cajas periféricas, una vez que la rentabilidad de las mismas ha caído. (Ibíd.: 18) Esta transición del carácter de la caja –de central a periférica-, podría definir el proceso de desindustrialización de los setentas, analizado en la primera parte de este capítulo.

El número de cadenas en las que una caja esta localizada, dependerá del grado de especialización de la misma y las barreras de protección. Es decir, entre más diferenciada es una caja, está presente en menos cadenas de mercancías, si esto así y con base en los conceptos anteriores, debemos suponer que las cajas centrales están presentes en un número reducido de cadenas, mientras que las cajas periféricas interactúan en una gran diversidad de redes, dada la generalidad de sus actividades.

El grado de concentración, dispersión geográfica y especialización de las cajas, definirán los diferentes *tipos de propiedad y las formas de control de la fuerza de trabajo*, el primer aspecto se refiere básicamente al papel que juega el “productor” en el arreglo de propiedad (a si los productores son propietarios de la caja, están subordinados a la propiedad de otras cajas, si la propiedad es mixta, es pública o privada, etc.), y el segundo a las características de la relación capital-trabajo, que se supone con un grado de explotación mayor en las cajas periféricas: “Generalmente hablando, el trabajo forzado tiende a encontrarse solamente en, las cajas periféricas.” (Ibíd.: 19).

Finalmente, el *proceso de integración*, que se refiere a los vínculos que integran a las diferentes cajas, viene a ser resultado de las características anteriores. Por ejemplo, si hablamos de una caja central –alto grado de concentración, reducida dispersión geográfica y alto grado de especialización- en un contexto organizacional en que la propiedad está concentrada por una firma, la integración será vertical. Por el contrario, si nos referimos a

cajas independientes o autónomas en la propiedad, se tratará de una integración de tipo mercado, que se refiere básicamente a la transacción de *inputs* y *outputs*, si esto así, asumimos de acuerdo a las categorías anteriores, que este tipo de integración –de mercado- tiene mayor viabilidad en una cadena constituida por cajas en su mayoría periféricas.

Desde esta perspectiva las cadenas de valor son una expresión de la división del trabajo, que asigna los diferentes procesos de producción, en función del valor que se espera de cada uno de ellos. Esta asignación beneficia a las cajas centrales en la medida en que éstas concentran una mayor participación en el flujo de valor, en perjuicio de las cajas periféricas. Si la caja es central, entonces estará monopolizada y concentrada en pocos países participando de una mayor cantidad de los beneficios, contrario a las cajas periféricas. No obstante, bajo los postulados de la teoría del sistema-mundo, debiéramos observar a las cadenas de valor, como un conjunto y concentrarnos no en las tareas que realiza cada caja, sino en cómo esta asignación ha generado históricamente¹⁷ flujos de valor distribuidos desigualmente. Para los estudiosos del sistema-mundo, la construcción de la cadena es útil para iluminar la dinámica de acumulación del capital, como un punto particular en la evolución del sistema-mundo y así, el objetivo más importante en la investigación sobre cadenas, es desarrollar formas para calcular el valor generado y trazar su distribución entre las diferentes cajas, de esta manera, examinar la reproducción de la estructura jerárquica de la economía capitalista global. (Bair, 2003: 6)

1.2.2. Las cadenas de valor y la ventaja competitiva.

A diferencia de Wallerstein, que aporta una perspectiva de sistema al análisis de las cadenas de valor, que ubican a esta categoría como una estructura del sistema mundo, que permite seguir reflexionando sobre el origen de las asimetrías en el proceso de acumulación del capital (en términos de relaciones desiguales entre naciones y clases, que al mismo tiempo pueden observarse en la relación entre cajas periféricas y centrales), Porter, realiza un estudio de las cadenas mucho más concreto, centrado en estrategias empresariales que lleven a la firma a consolidar la ventaja competitiva que le garantice el éxito en el mercado mundial.

¹⁷ Es importante anotar, que para Wallerstein y Hopkins (1986) las cadenas de valor no son un fenómeno nuevo o particular de la globalización. En el estudio sobre la cadena de la construcción de barcos 1590-1790 comentan: “Hemos procurado describir estas cajas, en como éstas eran en ocho momentos específicos, 1590, 1620, 1650, 1672, 1700, 1733, 1770, y 1790” (Wallerstein y Hopkins, 1986: 20) En un trabajo posterior, Wallerstein (2000) señala que la globalización no es un fenómeno nuevo y que las cadenas de valor han sido una parte integral del funcionamiento de la economía mundo capitalista, desde que inicio su existencia en el siglo XVI.

Las diferencias entre ambos autores, no sólo tiene que ver con los presupuestos teóricos que los guían, sino con los objetivos que persiguen y el papel que se le otorga a los diferentes agentes económicos. Mientras que Wallerstein parte de la teoría del sistema mundo, Porter se inscribe en la teoría moderna de la competitividad internacional. A diferencia de Adam Smith que señalaba que la riqueza de las naciones se basa en las elecciones que toman los países en función de su dotación de factores o ventajas comparativas, Porter señala que la riqueza o competitividad de las naciones tiene que ver con decisiones estratégicas impulsadas por la necesidad de innovar y mejorar. (Porter, 1986) Esto nos lleva a destacar otra diferencia fundamental, Porter (Ibíd.: 38) sugiere que: “la ventaja comparativa es específica a la actividad y no a la localización de la cadena como un todo” Wallerstein por su parte advierte que es la localización lo que le dará el carácter de central o periférica a una actividad específica, lo que define a su vez la participación de las cajas en el flujo de valor. Otro rasgo que diferencia a los autores, que no se aborda explícitamente en los trabajos que estamos revisando es el papel del Estado. En Wallerstein (1988: 46) el Estado -en tanto condensación de una correlación de fuerzas sociales y políticas- es un mecanismo crucial para la acumulación máxima del capital, pues los capitalistas lo han utilizado en beneficio propio en sus diferentes formas de control; en Porter -no se habla de Estado sino de gobierno, y en él está fuera el conflicto o los equilibrios de poder- el papel del gobierno será garantizar las condiciones que permitan un quehacer eficiente de la firma, es en este sentido que el autor, define a los gobiernos como facilitadores o entorpecedores de los proceso de concentración o dispersión de las actividades en la cadena de valor (Porter, 1986: 30)

El marco metodológico que provee Porter es mucho mas esquemático y conceptual que el que observamos en Wallerstein. La preocupación principal de Porter es utilizar la cadena de valor, como una herramienta que permita maximizar la ventaja competitiva de las firmas. En este sentido, el éxito o fracaso de las mismas está en relación directa a las estrategias empresariales seguidas por la firma en particular. El análisis no prevé perturbaciones exógenas de importancia, salvo el papel del gobierno como lo hemos comentado.

Una vez hechas las acotaciones anteriores, el marco metodológico de Porter (1986) sugiere considerar a la industria como la variable central en el análisis debido a que ella es “la arena en la cual la ventaja competitiva es ganada o perdida” (Ibíd.: 17). Esta ventaja -que tiene su origen en los costos y/o la diferenciación-, es fácilmente ubicada una vez que las actividades de la firma se han desagregado, este proceso de desagregación es lo que define a la cadena de

valor, y a cada una de las actividades específicas que la componen –ventas, administración, producción, diseño, etc.- que son conceptualizadas como actividades de valor: “cada firma es una colección de actividades realizadas para hacer negocios en la industria, las llamo actividades de valor.” (Ibíd.: 19) En este sentido, una cadena de valor típica esta conformada por dos grupos de actividades: *Actividades Primarias* y *Actividades de Soporte* y cada una de ellas son: “tecnológica y físicamente distintas” (Ibíd.)

Las Actividades Primarias son aquellas que se involucran en la creación física del producto o servicio, su distribución, comercialización y apoyo postventa. Las Actividades de Soporte, proveen de insumos o infraestructura que permiten a las actividades primarias, tomar lugar sobre una base dinámica. (Ibíd.: 20) Al final de la cadena se encuentra *el margen* que se referirá a la diferencia entre costos e ingresos totales generados a lo largo de la cadena de valor por ambos tipos de actividades.

Las diferentes actividades involucradas y desagregadas por la cadena, no representan de acuerdo al autor actividades independientes, debido a que éstas están vinculadas en la medida en que: “la forma en que una actividad es realizada frecuentemente afecta el costo o eficiencia de otras actividades.” (Ibíd.:22) Los vínculos que ligan a las diferentes actividades se encuentran tanto fuera de la firma como dentro de ésta, lo cual nos lleva al concepto de *sistema de valor*: “la cadena de valor de la firma reside en una gran gama de actividades que llamo sistema de valor.” (Ibíd.) El sistema de valor identifica diferentes tipos de cadenas, *cadena de los proveedores*, *cadena de distribuidores*, *cadena de compradores* que interactúan en el sistema de valor afectando la ventaja competitiva de la firma: “la forma en que los proveedores realizan una actividad particular puede afectar el costo o eficiencia de las actividades dentro de la firma.” (Ibíd.) El sistema de valor es una categoría clave en este análisis, ya que las interacciones entre diferentes cadenas –proveedores, distribuidores y compradores- proveen a la firma de oportunidades o externalidades positivas que pueden capitalizarse en cada uno de los vínculos entre actividades. De esta manera, podríamos suponer que entre mas numerosas son las cadenas que coexisten en el sistema de valor, mayores serán los vínculos y por tanto las ventajas u oportunidades de negocios.

Un aspecto fundamental en la teoría de la cadena de valor, es la noción de alcance competitivo. Dicha categoría que a diferencia del sistema de valor, se refiere a la extensión y no a la interacción de las actividades que la firma realiza en una industria (Ibíd.) permite

diferenciar en parte el proceso de especialización de la firma y sus potencialidades, clasificando este alcance competitivo en:

- alcance de segmentos, es decir, la gama de segmentos que la firma atiende, Ej. Variedad de productos, tipos de consumidores, etc.
 - alcance industrial, o el rango de industrias relativas en las que la firma compite con una estrategia coordinada.
 - alcance vertical, que define el grado de integración de la firma considerando que actividades son realizadas por la firma versus aquellas actividades que son provistos por proveedores y distribuidores.
 - alcance geográfico, que se refiere el número de zonas en las que la firma opera con una estrategia coordinada.
- (Ibíd.)

La combinación que resulta de esta clasificación puede derivar en diferentes estrategias competitivas que distinguirán a las firmas unas de otras. Por ejemplo, si una firma tiene un alcance de segmento amplio, digamos, la demanda de ropa de las mujeres adolescentes, entonces suponemos que competirá al menos en la industria textil y del calzado. Las decisiones que tome para concentrarse en una o más actividades específicas, diseño, manufactura o distribución y venta, definirán el grado de integración de la firma, si la firma decide que su ventaja competitiva se encuentra en las actividades que involucran al diseño, entonces podría externalizar las actividades de producción y distribución, de esta manera competiría por marcas y su alcance geográfico dependería de cómo asignara la dispersión de las actividades que realiza y que externaliza.

El alcance competitivo es vital, en la ventaja competitiva, porque muestra la configuración de la cadena de valor, y en función de ello la coordinación potencial de las actividades por parte de la firma, ambas – configuración/ coordinación- son en última instancia la base de la ventaja competitiva, y expresan la relación entre el sistema de valor y el alcance competitivo.

La *configuración* de la cadena se refiere al proceso de localización de las actividades, ya sea que se realicen las actividades en un único lugar, interactuando en el comercio desde el mismo, que es lo que se define como *configuración concentrada* o bien, en un extremo las actividades se realicen en cada país teniendo en cada uno de ellos una cadena completa, en este caso el autor lo llama *configuración dispersa* (Ibíd. 23, 25). Entre ambos extremos, por supuesto existen una gran gama de posibilidades. La configuración concentrada es favorecida por economías de escala, curvas de aprendizaje, ventajas comparativas de localización y mayor facilidad para coordinar actividades vinculadas localizadas en una solo país o región.

(Ibíd.: 29) Por otro lado, también existen características estructurales que favorecen la dispersión: contrarrestar costos de concentración, diferencias en las necesidades locales, facilidades en la comercialización, facilitar también el aprendizaje u obtención de *know how*, costos de transporte y comunicación, además los costos de almacenamiento pueden resultar ineficientes en la concentración de la actividad en un solo lugar. (Ibíd.: 30) Las decisiones de configuración de la cadena definirán el alcance competitivo de la firma.

La *coordinación* está referida a cómo son vinculadas las actividades realizadas en diferentes países. A su vez, la coordinación será baja en función del grado de autonomía de las diferentes actividades que integran la cadena, y será alta si se utiliza a través de toda la cadena, por ejemplo, el mismo sistema de información, el mismo proceso productivo, los mismos componentes, etc. (Ibíd.: 23, 25) Los factores que estimulan una mayor coordinación serían: compartir y acumular *know how* y experiencia, conseguir economías de escala acentuando la especialización de las actividades en cada localización, permitir una imagen consistente de la empresa a nivel mundial, reforzar el poder frente a los gobiernos locales, mejorar la respuesta frente a los competidores, etc. Por su parte la coordinación no está exenta de costos tales como: diferencias sustanciales en las condiciones locales, costos de transacción, dificultad para compatibilizar los intereses de las distintas empresas independientes o filiales que participan en la cadena. (Ibíd.: 30-31) Si la coordinación es baja, el sistema de valor será amplio, y viceversa.

Dado lo anterior, la ventaja competitiva estará en función de que la firma advierta cual es la combinación óptima de configurar y coordinar sus diferentes actividades. No obstante, el éxito de dicha combinación no es general sino particular a la firma. La tendencia de la firma a dispersarse o globalizarse es en última instancia consecuencia de que: “los beneficios de configurarse y coordinarse globalmente superen a los costos de hacerlo.” (Ibíd.: 33) En este contexto las empresas tienden a globalizarse dados ciertos cambios en la tecnología, la demanda, las políticas gubernamentales o la infraestructura de los países. El autor señala que estos cambios están ligados a la dinámica de las firmas en la medida en que las firmas líderes que toman riesgos para innovar y producir el cambio, son aquellas, [que un sentido schumpeteriano] abren paso a nuevos líderes.

En conclusión, la firma deberá entender su entorno e identificar objetivos basados en sus ventajas competitivas presentes y potenciales, es decir, la firma advertirá el cambio y las

oportunidades del mismo. En este sentido, la cadena de valor es una herramienta fundamental porque le otorga a la firma una base organizacional en la toma de decisiones, en que actividades concentrarse, cuales externalizar, en que lugares deberán realizarse dichas actividades y en función de que ventajas de localización, etc. El entorno global se modifica, modificando a su vez el equilibrio entre configuración y coordinación, la concentración de actividades es menos posible en términos económicos y menos posible en la medida en que las políticas gubernamentales impulsan la dispersión, ello lleva a las firmas a posiciones intermedias –entre concentrarse en un solo lugar y dispersarse en cada país- en la configuración. (Ibíd.: 55) Al mismo tiempo la habilidad para coordinarse globalmente se incrementa dramáticamente gracias al cambio tecnológico, así la estrategia global parece ser cada vez mas un juego de coordinación en la que los ganadores serán aquellos que puedan obtener y explotar las ventajas competitivas a través de la configuración/coordinación en cualquier parte de la cadena de valor. (Ibíd. 55-56)

1.3. El marco analítico de las Cadenas Globales de Valor¹⁸: Gary Gereffi.

Anteriormente se mencionó que desde la perspectiva de Gereffi y Korzeniewics (1994:2): “Una Cadena Global de Mercancías (CGM) está conformada por un conjunto de redes organizadas entre sí, agrupadas alrededor de una mercancía o un producto, conectando entre si unidades familiares, empresas y Estados dentro de la economía mundial.” Dicho concepto también fue definido de manera mas concreta como “el amplio rango de actividades involucradas en el diseño, producción y comercialización de un producto.” (Gereffi, 2000:58; 2001/a: 1618 y 2001/b: 14). Y en otras ocasiones se le dio mayor énfasis a los aspectos organizacionales destacando que: “el análisis de la CGV...se enfoca sobre todo, en las cuestiones de reorganización industrial, coordinación, gobernabilidad y poder en la cadena” (Gereffi, 2005/a: 168).

Las distintas definiciones muestran la evolución en el análisis del autor, sin embargo, para fines prácticos definiremos con base en lo anterior a la cadena de valor, como una red que

¹⁸ El término cadenas globales de mercancías es sustituido, por cadenas globales de valor, para evitar las connotaciones restrictivas que impone la palabra *commodity*: “La cadena de valor...se concentra en la creación y captura de valor, a través del rango completo de posibles actividades y mercancías (bienes y servicios) y evita las connotaciones restrictivas de la palabra mercancías, la cual implica para algunos, producción de bienes indiferenciados con bajas barreras a la entrada. Como el marco de la cadena de mercancías, el análisis de las cadenas globales de valor...se concentra, primordialmente, sobre las cuestiones de reorganización industrial, coordinación, gobernabilidad y poder en la cadena.” (Gereffi, 2005/a: 168)

agrupa diferentes actividades -con diversos grados de organización de las firmas y países que interactúan en ella-, integrándose alrededor de una mercancía o servicio. Dicha red o cadena, expresa todo el ciclo del capital, desde la concepción de la idea hasta el tratamiento de los desperdicios. La dinámica de la cadena dependerá de la coordinación que ejerce la estructura de control o la empresa o empresas líderes, considerando la influencia que tienen los procesos de vinculación entre las diferentes actividades o nodos que integran la cadena. El nodo se entiende en este contexto como actividades o proceso de producción, fases o etapas de la cadena. El nodo, en el marco de Gereffi es sinónimo de la caja de Wallerstein y las actividades de valor de Porter.

Una vez que la cadena es definida, el autor realiza una primera tipificación entre cadenas dirigidas por el productor (CDP) y aquellas dirigidas por el comprador (CDC). Aunque de manera más somera tal tipificación había sido ya introducida por Porter (1986). El hecho de que se mencione la palabra dirigidas tiene que ver con la estructura de control que coordina a cada cadena. Si la cadena es CDP, se asocia a grandes fabricantes, empresas transnacionales, intensivas en tecnología y una alta coordinación de las redes de producción, hacia atrás y hacia delante. (Gereffi, 2001/b: 16, 2000:58, 2001/a: 1618-1620). En las CDC, son los grandes detallistas, comerciantes y fabricantes de marca quienes ejercen los roles centrales en el establecimiento de redes descentralizadas en países en desarrollo, son trabajo intensivas y se agrupan en torno a la producción de bienes para el consumidor. (Ibíd.).

La distinción entre CDP y CDC, tiene como objetivo destacar el proceso de creación de rentas extraordinarias, que difiere de una y otra cadena: “Las ganancias de las cadenas destinadas al comprador no se derivan de la escala, volumen o avances tecnológicos, como sucede en las cadenas destinadas al productor, sino mas bien de combinaciones únicas de investigación de alto valor, diseño, ventas y comercialización y servicios financieros.” (Gereffi, 1994 en Gereffi, 2001/b: 16) Una distinción mas sistemática de lo anterior es la de Kaplinsky, las CDP, maximizan el excedente a través de las rentas tecnológicas –acceso a productos clave y procesos tecnológicos- y organizativas –procesos de *know how*-. Las CDC, se concentran en las rentas relacionales –alianzas y vínculos-, rentas de política comercial –escasez por medidas proteccionistas- y rentas por marca –diferenciación del producto-. (Kaplinsky, 1999 en Gereffi 2001/b.:17 y 2001/a: 1621)

Las actividades en las que se concentran las ganancias extraordinarias, definen en gran medida el proceso de localización y las actividades que la firma líder externaliza. En las CDC las firmas líderes se concentran en los nodos de diseño y comercialización, externalizando los procesos de producción en una gran diversidad de países en desarrollo, como afirma el autor son “una nueva clase de fabricantes sin fábrica” (Gereffi, 2001/b: 16) En las CDP los fabricantes de componentes tecnológicamente avanzados se constituyen como los líderes de la cadena, la propiedad que ejercen sobre estos nodos les permite influir en los procesos hacia atrás y hacia delante [se refieran o no a empresas independientes], es decir, influyen directamente en el suministro de materias primas y componentes y en la distribución y ventas. (Ibíd.) Desde la visión de Wallerstein y Hopkins (1986) debiéramos concebir a los nodos que representan las rentas extraordinarias como cajas centrales, en este sentido se entendería que: “la rentabilidad es mayor en los segmentos relativamente concentrados de las cadenas globales de artículos, caracterizadas por altas barreras a la entrada de nuevas empresas.” (Gereffi, 2001/b: 16) y en este sentido: “lo que distingue a las empresas líderes de sus seguidores y subordinados es que controlan el acceso a los recursos más importantes (diseño de productos, nuevas tecnologías, nombres de marca, o demanda del consumidor) que generan los ingresos más rentables de la industria.” (Gereffi, 2001/b: 20 y 2001/a: 1622)

Las actividades clave en los nodos que concentran la mayor rentabilidad –diseño de marcas, comercialización, estrategia de ventas e innovaciones tecnológicas- influyen directamente en los patrones de competencia. Las grandes inversiones de capital que requiere el desarrollo de componentes tecnológicos avanzados, impone una barrera a la entrada que reduce la participación de las firmas dando lugar a oligopolios globales, en este sentido la estructura de control de las CDP, esta concentrada en pocas empresas. Las CDC tienen una estructura más competitiva que las CDP (Ibíd.), sin embargo las barreras a la entrada no son menores, y están asociadas a estrategias de cooperación favorables a la firma líder y gastos en publicidad, por ejemplo. En ambas cadenas la ventaja competitiva de acuerdo a Porter (1986) estaría centrada en una combinación óptima de costo (en función de la externalización de las actividades no centrales) y diferenciación del producto (inversiones en innovación tecnológica, diseño y marketing), empero, el factor costo sería predominante en las CDP y a si mismo, la diferenciación del producto sería clave en las CDC.

El énfasis del autor en las actividades clave o nodos más rentables de la cadena, tiene que ver con el papel central que se le asigna en este marco a las firmas líderes, responsables de la

organización y coordinación de la cadena. Similar a Porter (1986), Gereffi decide ubicar a la firma como la variable central en el análisis - nivel *meso*¹⁹- ello bajo la perspectiva de que son éstas las conductoras del cambio, por tanto el análisis se realiza de arriba hacia abajo tomando un enfoque organizacional que deja como dado o variable exógena el cambio institucional. (Gereffi, 2005/a: 170). Las relaciones entre firmas y países, así como las posibilidades de generar trayectorias de crecimiento al interior de una cadena, estarán en función del control que ejerza la firma líder en ella:

“El enfoque de las redes de producción global, destaca los vínculos entre países desarrollados y en desarrollo, creados por las empresas globales y las redes inter-firma. El control-coordinación en este contexto, está típicamente ejercido por las firmas líderes de las industrias globales, que son una de las claves del ascenso industrial, esto es, cómo los países en desarrollo tratan de mejorar su posición en la economía global, lo cual está caracterizado, tanto por el poder de las asimetrías como, por las oportunidades de aprendizaje a través de las redes.” (Gereffi, 2005/a: 169)

Desde esta perspectiva las nuevas fuentes de ganancias extraordinarias –rentas tecnológicas y organizacionales- plantean en lo particular un reacomodo en la organización de las firmas, que le otorga un rol preponderante en la organización del comercio internacional a la firma líder, y en lo general expresan una nueva división internacional del trabajo. El autor observa que “el centro de gravedad de la producción y de la exportación de muchas manufacturas ha cambiado, y ahora se localiza en un conjunto de economías recientemente industrializadas (ERI) del Tercer Mundo, siempre en expansión.” (Arrighi y Drangel, 1986 en Gereffi, 2001/b: 13)

Lo anterior podría explicarse por los cambios históricos señalados en la primera parte de este capítulo, la crisis y el proceso de desindustrialización que le sigue y se refuerza con los avances tecnológicos que en última instancia persiguen revertir la caída en la productividad y las ganancias, proceso que fue facilitado por el modelo de política económica neoliberal. Estos cambios tecnológicos y políticos son lo que impulsan, de acuerdo a Porter (1986), la tendencia de las firmas a globalizarse o desagregarse conduciendo a la formación de cadenas

¹⁹“La diferenciación entre cuatro niveles analíticos distintos (meta, macro, meso y micro), siendo en el nivel meta donde se examinan factores tales como la capacidad de una sociedad para la integración y la estrategia, mientras que en el nivel meso se estudia la formación de un entorno capaz de fomentar, complementar y multiplicar los esfuerzos al nivel de la empresa.” (Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer, 1996:39). Además, “El diseño locacional viene determinado en primera línea por la constelación de instituciones existentes en el nivel meso. Es allí donde se generan las ventajas competitivas y que son difícilmente imitables por los competidores.” (Esser, Messner, Meyer-Stamer, 1994:23)

globales. Por otro lado, los nuevos centros de producción y exportación ahora ubicados en los países en desarrollo, se explicarían de acuerdo a Wallerstein por el grado de concentración y dispersión geográfica de la caja, es decir, la tendencia de la economía-mundo a desmonopolizar cajas rentables, en este caso la producción de mercancías, no pudo ser contrarrestada por el cambio tecnológico, pues el paradigma tecnológico que soportaba la productividad de dicha actividad caducó, y las innovaciones en la informática llevaron a desplazar a las actividades de producción frente a las actividades de servicio, es decir, la caja central se vuelve periférica una vez que ya no devenga rentas extraordinarias, de ahí que su dispersión geográfica aumente.

Para Gereffi, la nueva división internacional del trabajo se explicaría en dos cambios fundamentales: 1) Un **cambio de estrategias** de los países en desarrollo que transitaron de la ISI a la IOE, apoyados en la prescripciones políticas de los organismos internacionales. La adopción de la IOE se sustentó en los milagros económicos del este de Asia, convirtiéndose en “la ortodoxia del desarrollo en gran parte del mundo.” (Gereffi, 2001/b: 13) 2) “hacia la segunda mitad del siglo XX se ha producido una **transformación importante en la forma de organización** de la economía internacional.” (Ibíd.) Este cambio organizacional se centra en la transformación de la ET que anteriormente “estaban integradas en forma vertical y tenían un alcance global a través de las operaciones subsidiarias –cuya propiedad les pertenecía-, las cuales extraían recursos naturales para la exportación, o bien se involucraban en la producción local para vender en mercados nacionales del mundo...Actualmente el intercambio entre las áreas centrales y periféricas es mucho mas complejo.” (Ibíd.: 13-14)

Esta reconfiguración del comercio internacional tiene un fuerte impacto en la distribución de los flujos de valor. Una vez que las actividades relativas a la producción de mercancías han dejado de ser las responsables del origen de las rentas extraordinarias, como consecuencia natural las barreras a la entrada en dichas actividades caen, incrementando la competencia y reduciendo a un mas los márgenes de rentabilidad. En este sentido, basados en la nueva configuración de las actividades económicas en términos de Porter (1986), que implica diferentes patrones de competencia en cada uno de los nodos, suponemos en primera instancia que los países en desarrollo que ahora hospedan a los centros de producción verán limitadas sus oportunidades de crecimiento.

Kaplinsky (2001) explica que en un contexto de creciente competencia, las firmas líderes que asignan las rentas a través de la coordinación de la cadena, tienen mayor habilidad para

generar nuevos espacios de beneficio, en la medida en que capitalizan las externalidades del proceso de localización y coordinación, [que sería similar a la explotación de la ventaja competitiva a través del proceso de configuración/coordinación en Porter (1986)] cuando las barreras a la entrada caen en cierta actividad, aquellas firmas que ejercen este control sobre la cadena, resultan ganadoras en el proceso de distribución del ingreso. Por otro lado, aquellos que están atascados en actividades con bajas barreras a la entrada y mayores presiones de competencia, observan que el nivel de las pérdidas aumenta con el tiempo. En este sentido, la clave no está en si participar o no en los mercados globales, sino en cómo participar, de tal manera que la integración derive en el crecimiento sostenido del ingreso. (Kaplinsky, 2002: 18) Las fallas en las que incurre la firma, el grupo de firmas o economías nacionales en su estrategia de integración a los mercados globales, derivan en lo que se conoce como *immiserising growth*. (Ibíd.: 21) Este concepto introducido por Jagdish Bhagwati (1958) se refiere a las ocasiones en las que el crecimiento de un país empeora los términos de intercambio, afectando negativamente el bienestar social. Más concretamente, Kaplinsky lo utiliza para definir la situación de aquellas economías en las que los precios de las exportaciones caen más rápido que la velocidad con la que se incrementa el volumen de exportación, en este caso aún cuando la actividad económica crezca, la firma o las economías empeoran su situación. El *crecimiento empobrecedor* también es una consecuencia de las economías exportadoras que basan su ventaja competitiva en salarios bajos. (Kaplinsky y Morris, 2002: 22)

Aunque Gereffi advierte las asimetrías al interior de la cadena de valor, considera que éstas pueden ser superadas a través de procesos de redistribución del ingreso a lo largo de la cadena. La firma integrada a la red, entra en contacto con un flujo de conocimiento que le permitirá aprehender y renovar sus estrategias de competencia, mejorando así su posición en la cadena. El aspecto central de la estrategia de aprendizaje y ascenso se encuentra en generar vínculos con las empresas líderes, recordemos que la hipótesis sobre el desarrollo que guía al autor es que “el desarrollo requiere de un vínculo selectivo con diferentes tipos de “empresas líderes” de las industrias globales.” (Gereffi, 2001/b: 9)

En función de lo anterior, el autor junto a Humphrey y Sturgeon, introducen una segunda tipificación de las cadenas de valor, de acuerdo a los tipos genéricos de “*gobernanza*”. El término gobernanza se refiere a las diferentes formas de control/coordinación que ejercen las empresas líderes en una cadena específica. El objetivo de esta clasificación es construir una

base en la toma de decisiones para las diferentes firmas involucradas en la cadena, mas específicamente los autores esperan: “que la teoría de la gobernanza en las cadenas de valor...sea útil para generar instrumentos de política eficaces, relacionados con el ascenso industrial, el desarrollo económico, la creación de empleos y el alivio a la pobreza.” (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005/b: 79)

La base de la tipificación, considera tres corrientes teóricas: los *costos de transacción*, la *producción en red* y la *capacidad tecnológica y el nivel de aprendizaje de la firma*. La producción en red o el nivel de fragmentación de la firma se asocia al concepto de integración del comercio (Arndt y Kierzkowski, 2001 y Fenestra, 1998 en Gereffi, Humphrey y Sturgeon 2005/b: 79-80). La firma afronta la coordinación de la dispersión de sus actividades en la medida en que pueda separar –o externalizar- la propiedad de sus actividades (Arndt, *et al*, 2001). Este concepto está muy ligado a los conceptos de configuración concentrada y dispersa y coordinación alta y baja de Porter (1986), si la firma concentra la mayor parte de sus actividades bajo su propiedad, entonces la coordinación de la cadena tenderá a ser más vertical, por el contrario, si la firma externaliza una parte importante de sus actividades, el proceso de coordinación será mas horizontal.

En cuanto a los costos de transacción, la variable a considerar es la especificidad de los activos (Williamson, 1975, en Gereffi, *et al*, 2005/b: 80). Si la especificidad de los activos es alta, por ejemplo componentes tecnológicos avanzados, los costos de transacción se incrementan en relación directa a la dispersión de la firma, en cambio si la especificidad de los activos es baja, es decir demanda de materias primas, componentes básicos, etc., la firma capitaliza ventajas de costos en diferentes espacios al dispersarse. En conclusión, entre mayores sean los costos de transacción en la coordinación de la cadena –alta especificidad de los activos-, ésta será mas vertical.

El grado de verticalidad de la cadena también depende de los vínculos que se producen al interior de la misma ya que éstos generan relaciones de confianza, reputación y dependencia mutua, que a menudo influyen en el proceso de integración. (Jarillo, 1988; Lorenz, 1988, Powell, 1990; Thorelli, 1986 en Gereffi, *et al*, 2005/b: 80)

Con base en lo anterior, sumado a las observaciones de diversos trabajos empíricos, los autores distinguen cinco tipos de gobernanza que se encuentran al interior de los extremos de

la cadena vertical y horizontal o de la cadena jerárquica y de mercado: “Así, nuestra tipología, identifica cinco tipos básicos de gobernanza en la cadena de valor. Estos son analíticos, no empíricos, aunque ellos han sido en parte derivados de observaciones empíricas.” (Gereffi, et al, 2005/b: 83-84)

CUADRO 1. TIPOS DE GOBERNANZA EN LAS CADENAS DE VALOR

Tipos	Definición
Mercados	El control que ejerce la firma líder se considera como bajo, estas cadenas contienen a las firmas e individuos que compran y venden productos entre sí, la interacción entre los agentes no va más allá de intercambiar bienes y servicios por dinero. El mecanismo central de la estructura de control es el precio. No obstante, no se refieren al tipo de mercado <i>spot</i> , los vínculos entre agentes y actividades pueden persistir durante un cierto plazo dado la repetición de las transacciones. Las barreras a la entrada son bajas, por tanto, puede existir una alta rotación de los proveedores.
Modulares	Típicamente los distribuidores en las cadenas de valor modular hacen los productos de acuerdo a las especificaciones del cliente, que pueden ser más o menos detalladas. Sin embargo, cuando se proveen servicios pre-arreglados los distribuidores toman la total responsabilidad en cuanto a la calidad de los procesos tecnológicos, usando maquinaria genérica que limita la transacción en inversiones específicas, y hace gastos de suma importancia para los componentes y materiales en beneficio de los consumidores.
Relacionales	En estas redes se observan relaciones complejas entre compradores y vendedores, las cuales a menudo, crean dependencia mutua y altos niveles de especificidad de los activos. Estas cadenas son administradas a través de la reputación o lazos familiares o étnicos. Muchos autores han destacado el rol de la proximidad espacial en la construcción de los vínculos de las cadenas relacionales, pero la confianza y reputación también pueden funcionar en redes dispersas espacialmente, donde las relaciones son construidas a través del tiempo o están basadas en grupos sociales y familiares dispersos.
Cautivas	En estas redes los pequeños proveedores son transaccionalmente dependientes de grandes compradores. Los proveedores afrontan grandes gastos de conmutación, son por lo tanto, cautivos. Tales redes son frecuentemente caracterizadas por un alto grado de control y monitoreo por parte de las firmas líderes.
Jerárquicas	Esta forma de gobernanza está caracterizada por una integración vertical. La forma dominante de coordinación es el control directivo, que fluye de gerentes a subordinados, o de la oficina central a las filiales o afiliados.

(Gereffi, et al, 2005/b: 83-84)

¿En función de que factores debemos esperar que uno u otro tipo de cadenas se presente? Derivado de los postulados teóricos –fragmentación, costos de transacción, habilidades y aprendizaje- que dieron lugar a los 5 tipos de gobernanza, los autores establecen tres criterios que determinan cada una de estas estructuras de control: “Podemos identificar y discutir tres determinantes clave en los patrones de gobernanza en las cadenas de valor: complejidad de las transacciones; codificación de la información y capacidad de los proveedores.” (Gereffi, 2005/B: 84)

-Complejidad de las transacciones: se refiere al grado de dificultad que implica realizar un pedido, es decir, que tan complejo es transmitir la información y el conocimiento en una transacción relativa a las especificaciones de un producto o servicio. Una complejidad baja de las transacciones se refiere a una demanda de activos de baja especificidad y viceversa.

-Codificación de la información: Una vez que los requerimientos para la producción de una mercancía o servicio en particular se han hecho, hay que determinar en que grado tales requerimientos se han entendido, y por tanto transmitido de manera eficiente. En este caso, si la codificación de la información es baja, la información que se transmite es compleja y se requiere una estrecha coordinación para comunicar los requerimientos del comprador, ello también está relacionado con una alta especificidad de los activos. Al contrario, si la codificación de la información es alta, significa que los requerimientos pueden ser transmitidos y entendidos de manera eficiente, cuando esto sucede la complejidad de las transacciones –grado de especificidad de los activos- puede ser alta o baja.

-La capacidad de los proveedores –reales y potenciales- se refiere a la eficiencia para satisfacer las demandas del comprador, en relación a sus requerimientos específicos. Este concepto es un poco más complejo porque presenta un número mayor de combinaciones. Cuando la habilidad del productor es alta, ello quiere decir que satisface de manera eficiente la demanda del comprador, por tanto se supone que ha entendido bien los requerimientos de éste, independientemente de si necesitó una estrecha comunicación o no, o si la especificidad de los activos era alta o baja. Cuando este es el caso –habilidad alta- pueden suceder lo siguiente: (i) La especificidad de los activos era baja –Ej. Mercancías genéricas o componentes básicos-, por tanto transferir la información y entenderla es relativamente sencillo –codificación alta-. (ii) si la especificidad de los activos es alta, existen dos escenarios, (ii.1) que a pesar de una alta especificidad de los activos, la transferencia de información en cuanto a los requerimientos del cliente pueda ser transmitida y entendida eficientemente gracias a una estrecha comunicación entre cliente y proveedor –codificación baja-. (ii.2) O bien, que a pesar de una alta especificidad de los activos, la habilidad para codificar la información sea resuelta sin la asistencia del cliente, ya sea por que la misma transacción se ha repetido en gran cantidad de veces o porque el proveedor tiene habilidades específicas en relación a la satisfacción de tal demanda en particular –codificación alta-.

Por otro lado, cuando la capacidad de los proveedores es baja, es decir, la satisfacción de la demanda del cliente requiere de un alto control y monitoreo del proceso por parte de la firma líder. En este caso, la especificidad de los activos siempre será alta, mientras que transmitir la información de los requerimientos del producto puede ser compleja –codificación baja- o sencilla – codificación alta-. En este sentido existen dos escenarios: (i) Alta especificidad de los activos que requiere una estrecha comunicación y coordinación por parte del cliente con el proveedor, para transmitir sus requerimientos de manera eficiente y corroborar que el proveedor realice el producto sin inconvenientes. (ii) Una alta especificidad de los activos, que ya ha sido aprehendida por el proveedor, y por tanto su capacidad para procesar el pedido es alta –codificación alta-, no obstante, dada su baja capacidad para satisfacer la demanda del cliente, requiere de un estricto control por parte del mismo.

Los autores relacionan los tres criterios mencionados con los patrones de gobernanza en el siguiente cuadro:

CUADRO 2. Determinantes clave en la gobernanza de las cadenas globales de valor.

Tipo de Gobernanza	Complejidad de las transacciones	Habilidad para codificar las transacciones	Capacidades de los proveedores	Grado de coordinación explícita y poder de asimetrías.
Mercados	Baja	Alta	Alta	Baja
Modulares	Alta	Alta	Alta	↓
Relacionales	Alta	Baja	Alta	↓
Cautiva	Alta	Alta	Baja	↓
Jerárquica	Alta	Baja	Baja	Alta

(Gereffi, 2005/b: 87)

Una vez que el proveedor reconoce el tipo de cadena en la que está inserto, puede definir cuales son aquellas habilidades que debe perfeccionar o aprender para avanzar en su posición. Por ejemplo:

-si el proveedor se encuentra en una cadena tipo mercado, comprenderá que la coordinación de la cadena tiende a ser horizontal, dado que una gran cantidad de las actividades de la firma líder son externalizadas, ello debido a que la especificidad de los activos es baja y la firma puede capitalizar ventajas de costo dispersando su proceso productivo. En este sentido, si la especificidad de los activos es baja, habrá una gran cantidad de proveedores que puedan satisfacer la demanda, por ello, la competencia será mayor conforme se avance hacia atrás en la cadena. De esta manera, mejorar la posición del proveedor tiene que ver con cambiar su

actividad económica, por ejemplo ir de la producción de mercancías a la distribución o comercialización de las mismas. Esto se denomina *ascenso por actividad económica*.

-si el proveedor se encuentra en una cadena modular, entenderá que el proceso de integración de la red tiende a ser vertical en los segmentos en los que la especificidad de los activos es mas alta. No obstante esta alta especificidad, los proveedores tienen la habilidad para comprender y satisfacer los requerimientos del cliente -alta capacidad de los proveedores-, por ende la competencia es mayor. La clave en estas cadenas se encuentra en la especificidad de los activos, el proveedor deberá concentrarse en incrementar su capacidad tecnológica y de aprendizaje para revalorar el nodo en el que se encuentra, no necesita en este caso cambiar de actividad, sino proveer una creciente especialización en los componentes que ofrece, es decir, pasar de la producción de manufacturas a la producción de bienes de alto valor, esto se conoce como *ascenso intrasectorial*.

- si el proveedor se encuentra en una cadena relacional la integración de la red requiere una alta coordinación de la empresa líder debido a la alta especificidad de los activos y la baja codificación de la información. El hecho de que tanto la transferencia de información como el entendimiento de la misma sean complejos estimula un mayor control del proceso por parte del cliente. En esta cadena en particular, los lazos de confianza y la dependencia mutua entre proveedores y clientes tienen una relevancia especial. Por tanto el proveedor debe comprender que su ventaja estriba en su capacidad para satisfacer eficientemente la demanda del cliente, no obstante que dicha capacidad sea alta en este tipo de cadenas, lo que impone una mayor competencia que es contrarrestada por las barreras a la entrada relacionadas con la confianza, el proveedor puede avanzar en la cadena diferenciándose del resto de sus competidores, a esto se le llama *ascenso por nivel de producto*.

-si el proveedor se encuentra en una cadena cautiva, entenderá que la coordinación de la red es casi vertical y que está sujeto a un gran control de la empresa líder, dada la alta especificidad de los activos y la baja capacidad de los proveedores para satisfacer los pedidos del cliente, la tutela de la firma no sólo garantiza la satisfacción eficiente de la demanda, sino que genera un proceso de aprendizaje en el que los productores deberán involucrarse para ascender en su posición, es decir transitar de capacidades bajas del proveedor a altas. Lo que lo llevaría a reconfigurar la cadena de cautiva a relacional (Ver Gereffi, 2005/b: 91-92 La industria textil.) accediendo a ascensos por nivel de producto, progresión intrasectorial, o bien

a superar las actividades trabajo intensivas por actividades intensivas en capital, que se definiría como *ascenso intersectorial*.

-si el proveedor está integrado a una cadena jerárquica entonces es una filial de una corporación global verticalmente integrada. Las barreras para ascender en este tipo de red son muy altas dada la especificidad de los activos, la complejidad por transmitir los requerimientos del clientes y la baja capacidad de los proveedores para realizar dicho pedido sin un control estrecho por parte de la firma líder. En este tipo de cadenas, la especialización de cada uno de los nodos deberá ser muy diferenciada para poder mejorar su posición, por otro lado, el hecho de que la capacidad tecnológica que utiliza la firma para cumplir con la demanda de activos específicos, pueda generalizarse, llevaría a la cadena a disminuir su grado de verticalidad, permitiendo a los proveedores nuevas oportunidades de ascenso.

Los ejemplos anteriores pretendieron ejemplificar una de muchas formas en las que la tipología en la gobernanza de las redes, puede ser utilizada para construir una estrategia de ascenso. Pero de ninguna manera los autores especifican una relación directa entre tipos de cadena y tipos de ascenso. La especificidad de las cadenas es tan compleja, que en una misma pueden coexistir diferentes tipos de gobernanza y posibilidades de *upgrading*. Lo que si puede considerarse es que dicha tipificación en los patrones de gobernanza constituye una base sustancial en el desarrollo de la estrategia de ascenso industrial, que analizaremos enseguida.

1.4. *Upgrading*: Aproximaciones a la estrategia de ascenso.

Una de las ventajas de la globalización es el incremento del comercio, con ello de acuerdo a Gereffi (2001/b) aumentan también las oportunidades de participar y ganar en él. El camino típico sería que los países en desarrollo trataran de integrarse a las cadenas, como primera etapa, especializándose en nodos trabajo intensivos, posteriormente, y a través de estrategias de cooperación y aprendizaje buscaran ascender cambiando de las actividades intensivas en trabajo, a aquellas, intensivas en capital, y así, mejorar la posición de sus empresas en el mercado mundial. (Ibíd.: 27-28). El ascenso industrial es entonces el proceso por el cual los

agentes económicos se mueven de actividades de bajo valor, a actividades de alto valor, en la producción global de redes²⁰. (Gereffi, 2005/a: 171)

El ascenso industrial puede adoptar diversas formas: 1) por nivel de producto, de mercancías simples a complejas; 2) por actividad económica, de la producción a la comercialización y el diseño; 3) progresión intrasectorial, manufactura de artículos terminados a la producción de bienes de alto valor y 4) cambio intersectorial, de industrias intensivas en mano de obra a industrias intensivas en capital. (Ibíd.: 28) En este marco se advierte que aunque la firma es quien conduce la estrategia de ascenso, el contexto espacial en la que esta se encuentra afecta dicha estrategia, al mismo tiempo que ve afectado por ésta.

Existen tres elementos teóricos a considerar, en el camino para avanzar en la cadena de valor. El primero se refiere a que el ascenso es dinámico, es decir, avanzar una etapa adelante –en términos de captar una mayor participación en el flujo de valor total de la cadena- no garantiza seguir avanzando y el retroceso es posible. (Ibíd.:32) Este concepto tiene mucha similitud con la categoría de *ventana de oportunidad como blanco móvil* de Pérez (2001): “Los países en desarrollo, persiguen pues un blanco móvil que no sólo avanza constantemente sino que también cambia de dirección (...) el desarrollo es cuestión de aprender a practicar este juego de desplazamiento y variación constante, que es también un juego de poder (...) quienes entiendan el juego y lo jueguen bien, podrían encontrar la forma de dar un salto adelante y alcanzar el desarrollo.” (Pérez, 2001: 124-125)

El segundo elemento considera que el aprendizaje organizativo es condición del ascenso, al integrarse, las firmas y las economías son colocadas en curvas de aprendizaje derivadas de la interacción entre los vínculos de la red. No obstante, la adquisición de nuevas capacidades no garantiza el ascenso, puesto que las barreras a la entrada son crecientes a lo largo de la cadena, cada paso adelante necesita el conocimiento previo de la etapa anterior y las habilidades para llevar a cabo de manera eficiente la etapa siguiente. (Ibíd.: 33)

²⁰ La estrategia de *upgrading*, mas esquematizada hasta ahora es la relacionada con el equipo de manufactura. El primer paso sería el ensamblaje, el segundo la producción del paquete completo. Posteriormente la empresa debe avanzar a la manufactura de equipo original, después, la manufactura de equipo original de marca y finalmente el diseño original de manufactura. Para revisar el tema con mayor amplitud puede consultarse. Gereffi (2000, 2001/b, 2005/a)

El tercer elemento nos dice: “el ascenso industrial, requiere no sólo capital físico y humano, sino también capital social.” (Ibíd.: 33). El incremento del capital físico y humano facilita el ascenso de industrias intensivas de mano de obra a industrias intensivas en capital –cambio intersectorial-, sin embargo, si las firmas no son capaces de crear vínculos con los agentes claves de la red, la adquisición de nuevas habilidades será insuficiente. En este sentido, el capital social se entiende como las relaciones empresariales que genere la firma, especialmente con las estructuras de control.

Los tres elementos mencionados muestran un contexto dinámico, el cumplimiento de los mismos se afecta por los niveles de competencia, más aun si las empresas se encuentran en los nodos inferiores de la cadena. Además el entorno espacial es cambiante en el plano social, cultural, político, institucional y tecnológico, y obliga a que la estrategia estén en continua transformación adaptativa: “Existe la percepción de que es necesario ir mas rápido para permanecer en el mismo lugar.” (Ibíd.: 33-34)

Los casos asiáticos han validado empíricamente la estrategia de ascenso industrial, particularmente en la industria textil y electrónica, aunque se reconoce que el cambio organizacional y el fortalecimiento de la especialización vía capacidades aprendidas jugaron un rol muy importante, existen otros factores de igual preponderancia que no pueden dejar de ser mencionados: 1) el papel del Estado con políticas encaminadas a fortalecer las capacidades endógenas vía subsidios, mayores gastos en I&D, asimilación de nuevas tecnologías, etc.(Gereffi, 2005/a y Amsden, 1989, Pérez, 2001); 2) la organización regional, en el caso de la industria textil los asiáticos formaron cadenas regionales en función de las ventajas competitivas de cada país, derivando en un esquema jerárquico de roles exportadores. (Gereffi, 2005/a), 3) capacitación de la fuerza de trabajo y una base empresarial dinámica a partir de las reformas del Estado. En este contexto, es importante hacer notar que tanto Pérez (2001) como Gereffi (2001/b y 2005/a) han señalado que el hecho de que América Latina entre con retraso al nuevo orden mundial, favorece el posicionamiento de los países asiáticos en el mercado.

A diferencia de la región asiática, América Latina parece no haber recogido las bondades de la integración, “ya que las formas predominantes de inserción dentro de las CGV, basadas en maquilas, zonas de libre procesamiento, etc., dieron lugar a esquemas en donde los países de la región se especializan en etapas trabajo-intensivas...en base principalmente a ventajas pecuniarias –en lugar de descansar en el desarrollo de capacidades locales- y que funcionan

como modelos de enclave cuyos frutos no se transfieren al resto de la economía. (Kosacoffi, 2008: 27)

¿Cuáles son los factores que explican que algunas firmas y economías materialicen los beneficios de la globalización en oportunidades de desarrollo y otras no? De manera abstracta, la respuesta sería la falta de dinamismo empresarial en la adquisición de nuevas capacidades, a través de estrategias de cooperación y aprendizaje organizacional, que no han llevado a formas de inserción activa que fortalezcan el núcleo endógeno. Entonces, ¿Qué explica la falta de dinamismo empresarial, si partimos del supuesto de que la firma realiza los esfuerzos necesarios por aprender y avanzar?

Una respuesta mas concreta sería, la característica de las barreras a la entrada como factor exógeno. Esto nos lleva a otra pregunta ¿En función de qué las barreras a la entrada constituyen restricciones al desarrollo? En función de las rentas extraordinarias. Una firma líder configura la desagregación de las actividades, considerando las diferentes ventajas comparativas y competitivas que le permitan maximizar las rentas en cada uno de los nodos. La creciente extracción de valor en cada etapa de producción, permite explotar rentas extraordinarias al final de la cadena. En términos de Porter (1986) estas rentas extraordinarias constituirían el margen, es decir, la diferencia entre costos e ingresos totales generados a lo largo de la cadena de valor por el conjunto de las actividades. De acuerdo a esto, la localización de los diferentes nodos es una variable central en la creación de valor y su distribución.

El proceso de localización nos lleva al análisis de los factores que atraen la inversión, guiándonos al plano endógeno. Los factores de atracción se definirían por la dotación de factores –entendida de manera amplia-, su tipo de propiedad y proceso de transformación en una economía dada. Lo que habría que analizar en los casos específicos es el tipo de necesidades que dicha dotación está satisfaciendo. Si la dotación de factores lleva a una firma a localizarse en los nodos de bajo valor, la estrategia de ascenso se dificultará por las presiones de competencia, debido a que las barreras a la entrada en tales nodos son bajas. Por el contrario, si la dotación de factores permite realizar actividades de alto valor en la red, en principio estará protegida por las barreras a la entrada que impone la especialización.

Si planteamos una situación, en la que dejáramos constante el lugar que ocupan las firmas en los nodos de alto valor ¿podrían las firmas ubicadas en las actividades de bajo valor, reconfigurar su dotación de factores y dar el *catching up*? En teoría la respuesta sería afirmativa, inclusive desde el enfoque de cadenas globales de Gereffi, la respuesta seguiría siendo afirmativa en un plano dinámico. Empero, el camino hacia una especialización que permita el ascenso a lo largo de la cadena, debe considerar otros factores además del cambio organizacional en función de las ventajas competitivas demandadas por el mercado.

Los tres elementos teóricos del ascenso industrial, pueden resumirse en el dinamismo de las oportunidades, el aprendizaje organizacional y los vínculos selectivos con los agentes líderes de la red. Podríamos considerar el primer elemento como motor exógeno y el segundo como motor endógeno y el tercero como el resultado de la sinergia entre estas dos fuerzas.

El dinamismo de las oportunidades rebasa el control de las economías nacionales porque está en función de variables *supra*, como el cambio tecnológico, las tendencias del mercado mundial, las formas que adoptan la inversión, la regulación internacional, etc. En suma, el motor exógeno expresa las influencias derivadas del cambio histórico y la forma en la que el capital tiende a expandirse, penetrando diversos espacios con diversas características, de ahí que las influencias exógenas se expresen de manera diferente en cada región.

Una vez que la influencia externa está presente, las economías reaccionan convirtiendo a esta fuerza en una oportunidad o restricción al desarrollo. En la perspectiva de Gereffi, el aprendizaje organizacional derivado del cambio -fuerza externa- llevaría a fortalecer la estrategia de ascenso. Para analizar con más detenimiento la importancia del aprendizaje organizacional, o la creación de capacidades endógenas, recurriré a la caracterización de Dabat (1993) de los capitalismo nacionales. Si consideramos la noción de que la creación o el fortalecimiento del núcleo endógeno, acompañado de una inserción activa, es condición del desarrollo. Entonces los diferentes factores que caracterizan el espacio nacional determinan la creación de la ventaja competitiva, y crean o no, a partir de sus interacciones la ventana de oportunidad.

La creación de capacidades endógenas está en función, en última instancia, de la dotación de factores en su sentido amplio. La caracterización del espacio o *territorio* provee a la firma la base para especializarse, factores como abundancia de recursos naturales, mano de obra, etc.

Le otorgan un carácter particular al capitalismo nacional a través de la ventaja comparativa, que lo distingue del resto de las economías. La competencia por los factores y los derechos de propiedad que los asignan define la especialización de los capitales tanto al interior del *mercado interno* como fuera de él. El mercado nacional o interno permite a las firmas desarrollar sus capacidades y generar relaciones específicas de competencia, que definen su especificidad para competir en el mercado mundial, también basada en las características de la demanda interna, configurada por la *identidad cultural* que la homogeneiza, así, si una economía demanda un grupo específico de productos: moda, gastronomía, intereses de recreación, orientaciones particulares de capacitación de la fuerza de trabajo, necesidades médicas, tecnológicas, etc., las firmas en el mercado interno reaccionaran en consecuencia, definiendo la competencia interna y sus ventajas competitivas. La dinámica entre territorio, mercado interno y cultura, es reforzada por la *organización política*, en la medida en que constituye un vínculo entre la población y el mercado, garantizando la reproducción de la sociedad en su conjunto, proveyendo seguridad y protegiendo la propiedad privada. Una vez que las condiciones materiales de producción están definidas, *la sociedad civil* expresa las relaciones sociales, por medio de interacciones complejas como las clases sociales, la diferenciación de los grupos a través de los rasgos culturales y a partir de ello, la construcción de vínculos diferenciados con las diversas instituciones: mercado, política, etc. Todo lo anterior, estará definiendo la *integración de la nación en el mercado mundial* (Dabat, 1993) en la medida en que constituye la “personalidad y capacidad” de los capitalismo nacionales. En suma:

“La integración de las naciones al mercado mundial requiere que empresas constituidas o asentadas en el país, estén en condiciones de producir a precios internacionales en alguna rama o sector de la producción nacional. Pero este hecho, definitorio de la llamada competitividad de las naciones, no depende sólo ni principalmente de las empresas exportadoras del país, ni del respaldo del estado, sino del conjunto de las condiciones nacionales que lo hacen posible (factores históricos, naturales, laborales, culturales, educativos, tecnológicos, institucionales o administrativos). Esta diversidad de factores combinados juega un papel diferente en cada etapa del desarrollo del capitalismo (líneas determinadas de exportación), basadas sucesivamente en la preeminencia de los recursos naturales, lo abundante y lo barato del salario, el nivel alcanzado por la acumulación del capital o la capacidad de la innovación tecnológica. (Dabat, 1993:132)

En conclusión, el fortalecimiento de las capacidades endógenas, expresada en Gereffi como aprendizaje organizacional, va mas allá de los cambios en la organización de la firma y los controles de coordinación e integración a los que éstas están sujetas al interior de las cadenas

de valor. El transfondo –territorial, cultural, político, de mercado, social, etc.- que define en última instancia a la ventaja competitiva, deberá ser considerado en la construcción de la estrategia de desarrollo. De ahí, la necesidad de integrar las diferentes visiones en torno al estudio del desarrollo, en una etapa que reconfigura la posición de países y firmas a partir del cambio tecnológico y las nuevas reglas del juego.

Conclusiones

El análisis de las cadenas globales de valor, deberá concentrarse a mi parecer, no en la demostración de su existencia como parte de la globalización, sino en el papel que juegan estas redes en el desarrollo. Es claro que las cadenas de valor constituyen una nueva forma de organización de la ET, que le permite dispersar su producción capitalizando las diferentes ventajas que ofrecen los espacios integrados, sin perder el control a lo largo de toda la cadena. Esta estructura de control, como lo observamos con Gereffi, determina no sólo la localización de cada una de las actividades, sino como éstas serán coordinadas y participaran en el flujo de valor total de la cadena. En este contexto, una estrategia empresarial capaz de aprovechar todas y cada unas de las ventajas de localizar y coordinar, a lo largo de la cadena, de acuerdo a Porter, alcanzará el éxito y liderazgo económico.

Tanto en el análisis de Porter como de Gereffi, el hecho de considerar a la firma líder como la variable central, nos lleva a definir a los diferentes espacios integrados en función de su posición en la cadena y su relación con la estructura de control. Es decir, el nodo integrado debe su existencia a su localización, la forma en la que es coordinado y participado de las ganancias netas, por parte de la firma líder. Desde esta perspectiva la manera de ascender es considerar a la firma como el objetivo final, en una sucesión escalonada de posiciones hacia arriba en función de la participación en el flujo de valor. Considero que tal visión tiene limitaciones en tanto que se asume que el desarrollo de una firma o país es una trayectoria autónoma de esfuerzos de aprendizaje, mientras que, paradójicamente, la cadena de valor representa la interdependencia de procesos y actores en la producción de una mercancía o servicio.

El otro extremo a definir una trayectoria autónoma de crecimiento basada en el aprendizaje, es considerar que las firmas y los países determinados por su localización, centro o periferia, reproducen *ad infinitum* una situación desigual en la que el centro siempre será el centro, en

términos de que los países en desarrollo, al margen de sus políticas, no podrán desarrollarse: “Es absolutamente imposible que la América Latina se desarrolle, no importa cuales sean las políticas gubernamentales, porque lo que se desarrolla no son los países. Lo que se desarrolla es únicamente la economía-mundo capitalista, y esta economía-mundo es de naturaleza polarizada” (Wallerstein, 1995). Desde este punto de vista, la polarización del sistema no sólo no permitirá que los países periféricos den un salto adelante en el crecimiento, sino que su situación de desventaja económica respecto al mundo desarrollado se acentuará con el tiempo. Si suponemos entonces, una distribución asimétrica de las rentas y el poder a lo largo de la cadena de valor, Wallerstein diría que las redes son una expresión de la reproducción jerárquica de la economía-mundo.

En este trabajo concluimos que si bien las cadenas de valor, expresan una distribución desigual de los ingresos en la economía global, tal y como lo han expresado las anteriores estructuras de la división internacional del trabajo. Las localizaciones y posiciones a lo largo de la cadena no son estáticas, pero tampoco están en función casi exclusiva del proceso de aprendizaje organizacional. El proceso de aprendizaje, tiene tras de sí una gran cantidad de factores específicos de cada localidad que no son discutidos en el trabajo de Gereffi. Tal y como lo afirma Dabat, las condiciones naturales, políticas, culturales, calificaciones de mano de obra, etc., constituyen un entramado que define las formas de integración económica de los diferentes espacios, que además cambian con el tiempo.

La estrategia redistributiva de ascenso industrial propuesta por Gereffi, pretende legitimarse en la experiencia de los países del sudeste asiático. No obstante, dichas economías que llevaron a cabo un claro proceso de aprendizaje que los llevo a trayectorias dinámicas de innovación, no fueron impulsadas sólo por la conducción de las firmas líderes en las cadenas de valor. El Estado, las características históricas y culturales de la región, la organización política, etc. jugaron un papel fundamental en el ascenso económico de estos países.

En función de ello, debiéramos considerar el marco metodológico de las cadenas de valor como una estructura que en primera instancia nos permite descifrar la organización económica en la producción de una mercancía o servicio específico, y el papel que ejerce la firma o firmas líderes en la concentración y distribución del ingreso. No obstante, la estrategia de ascenso no debe limitarse a la perspectiva de la firma líder y el aprendizaje, sino incorporar

otras visiones que involucren el cambio tecnológico, político e institucional, cultural, natural y social.

Este hecho nos lleva a plantear diversos cuestionamientos, ¿Cuál es papel de los estados en el marco de esta nueva regulación corporativa?, ¿Cuáles son los canales que inhiben o estimulan, al interior de la regulación privada, la adquisición, adopción y adaptación de nuevos conocimientos? Si la construcción de la ventaja competitiva a través de la innovación, es la clave de la integración y el desarrollo ¿Cómo deben asignarse las responsabilidades de ello, al interior de los agentes que caracterizan el espacio nacional –mercado, empresas, gobierno, sociedad-?

La retirada del estado, en su papel de coordinador de la economía, fue un hecho agridulce, pero necesario dado la relación, estado fuerte-empresa débil que se había generado en América Latina. No obstante, tal parece que sustituimos dicha relación por estado débil-empresa débil. La integración latinoamericana de choque nos llevó como región a la inserción pasiva, en los renglones trabajo intensivo en un esquema de subordinación externa, facilitada por regulaciones internas laxas. Se crearon polos de exportación que en lo general, no han sido aprovechados para generar eslabonamientos productivos. Entonces, el papel del estado en el marco de la nueva regulación corporativa es permisivo y adverso al desarrollo de las capacidades endógenas. De esta manera, los nodos proveedores en esta región quedan sujetos a los estímulos e inhibiciones para adquirir, adoptar y adaptar nuevos conocimientos provistos por las estructuras de gobierno de la red, que están en función de la valorización del excedente de las firmas líderes. Esto crea competencias subordinadas y participaciones desiguales de las bondades del comercio.

BIBLIOGRAFIA.

-Amsden Alice, *Asia's Next Giant, South Korea and Late industrialization*, Oxford University Press Nueva York, 1989

-Bair Jennifer. *From commodity chains to value chains and back again?* Trabajo presentado en Rethinking Marxism conference, Amherst, Mass, Noviembre 6-9, 2003

-Bell, Daniel. *El advenimiento de la sociedad post-industrial*, Alianza Editorial. 1973, 1976. en Rodríguez Vargas, 2005.

-Bhagwati, Jagdish. *Immiserizing Growth: A Geometrical Note*, Review of Economic Studies, No. 25, Junio, 1958.

-Bluestone, Barry y Bennett Harrison. *The deindustrialization of America. Plant Closings, Community Abandonment, and the Dismantling of Basic Industry*. Basic Books, Inc. Publishers, New York, 1982. en Rodríguez Vargas, 2005.

-Calva, José Luis y Álvarez, Alejandro. *Globalización y bloques económicos: mitos y realidades*. Ed. Porrúa, UNAM, Cámara de Diputados LX Legislatura. México, 2007.

-Castells, Manuel. *La era de la Información. Vol. 1, La sociedad en Red*. Ed. Siglo XXI. México. 1999.

-Dabat Alejandro, *Capitalismo mundial y capitalismos nacionales I*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

-Dabat, Alejandro y Rivera, Miguel A. *Nuevo ciclo industrial mundial e inserción internacional de países en desarrollo*. En *Globalización y cambio tecnológico. México en el nuevo ciclo industrial mundial*. A. Dabat, M.A. Rivera y J.W. Wilkie (coordinadores) Ed. Ude G, UNAM, UCLA. México. 2004.

-Dabat, Alejandro. *El mundo y las naciones*, Ed. CRIM, UNAM, Cuernavaca, 1993.

-De Buen, Nestor. *La crisis del Estado de Bienestar*. En *Jurídica, Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana*. 1993.
<http://www.juridicas.unam.mx/invest/directorio/autor.htm?p=nestordb>

-Dicken, P. *Global Shift: Transforming the World economy*. Ed. Guilford. Nueva York. 1998. en Gereffi, 2001/b.

-Dussel Peters, Enrique. *¿Qué tan lejos estamos de China?* Reforma, Febrero 12, pp. 7A. 2002.

-Esser Klaus, Hillebrand Wolfgang, Messner Dirk y Meyer-Stamer Jtirg “*Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política*” en *Revista de la CEPAL*, No. 59;Santiago, 1996.

-Esser Klaus, Hillebrand Wolfgang, Messner Dirk, Meyer-Stamer Jtirg, *Competitividad Sistémica*. Instituto Alemán de Desarrollo, Berlin, Web, 1994.

- Fajnzylber, Fernando. Industrialización en América Latina. De la <<caja negra>> al <<casillero vacío>>. En Nueva Sociedad, No. 118, Marzo-Abril. 1992
- Fajnzylber, Fernando. La industrialización trunca en América Latina. Ed. Nueva Imagen, México. 1983
- Freeman C y Pérez C. Structural crisis 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, 1986.
- Fröbel Folker, Heinrichs Jürgen, Kreve Otto. La nueva división internacional del trabajo: paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo. Ed. Siglo XXI, España, 1980
- Galbraith, J. Kenneth. Historia de la Economía. Ed. Ariel, Buenos Aires, 1994.
- Gereffi Gary, Humphrey John, Sturgeon Timothy, The governance of global value chains en Review of International Political Economy, Vol. 12, Núm. 1. Abingdon, Taylor & Francis Group Corporate, Febrero, 2005/b.
- Gereffi Gary. “La transformación de la indumentaria en América del Norte: es el TLCAN una maldición o una bendición?” en Revista Integración y Comercio, Año 4, Núm. 11, Banco Interamericano de Desarrollo, 2000.
- Gereffi Gary. “Shifting governance structures in global commodity chains, with special reference to the Internet.” En American Behavioral Scientist, Vol. 44, No. 10 Junio, 2001/a
- Gereffi Gary. Korzeniewicz Miguel, Commodity chains and global capitalism, Ed. PRAEGER, Londres, 1994.
- Gereffi Gary. Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización, en Problemas del Desarrollo, Vol. 32, Núm. 125, IIEc-UNAM, Abril-Junio, México, 2001/b.
- Gereffi Gary. The Global Economy: Organization, Governance, and Development en el libro: Smelser Neil y Swedberg Richard, The Handbook of Economic Sociology, Ed. Princeton University, Nueva York, 2005/a.
- González Arencibia, M. Paradigma empresarial en las condiciones de la revolución electrónica-informática. Edición electrónica gratuita. Texto completo en www.eumed.net/libros/2007a/238/. 2007
- Gunder Frank, Cockcroft James O, Johnson Dale L., Economía política del subdesarrollo en América Latina, Ediciones Signos, Buenos Aires, 1970.
- Harvey, David. El neoliberalismo como destrucción creativa. En The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science, traducido del inglés para Rebelión por Germán Leyens. <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=65709>
- Harvey, David. La condición de la posmodernidad: investigación sobre los orígenes del cambio cultural. Ed. Amorrortu, Buenos Aires, 1998

- Kaplinsky R. Globalisation and Unequalisation: What can be learned from value chains analysis? En el libro, Morrissey Oliver, Filatotchev Igor, Globalisation and Trade, implications for exports from marginalized economies, Frank Cass Publishers, Londres, 2001.
- Kaplinsky R. Globalisation, Industrialisation and Sustainable Growth: The Pursuit of the Nth Rent en Disussion Paper, Núm. 365, Brighton, Institute of Development Studies, University of Sussex, 1999.
- Kaplinsky R. y Morris, Mike. A Handbook for Value Chain Research. Ed. University of Suxxex, Institute of Development Studies, 2000.
- Kosacoffi Bernardo, López Andrés, “América Latina y las Cadenas Globales de Valor: Debilidades y Potencialidades” en Revista Globalización, Competitividad y Gobernabilidad, Vól. 2 Núm. 1, Universidad de Georgetown, 2008
- Kosacoffi Bernardo, López Andrés, Pedrazzoli Mara, “Comercio, inversión y fragmentación del mercado global: ¿está quedando atrás América Latina?”, en Serie de Estudios y Perspectivas, Núm. 39, Buenos Aires, CEPAL, 2007.
- Mandel, Ernest. La crisis 1974-1980. Interpretación marxista de los hechos. Ed. Era, México 1977
- Mandel, Ernest. Las ondas largas del desarrollo capitalista. Ed. Siglo XXI, México. 1986.
- Marx, Carlos. El Capital. Crítica de la Economía Política. Tomo I. Capitulo XII. División del Trabajo y Manufactura. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 2001.
- Mill John Stuart, Principios de Economía Política, Fondo de Cultura Económica, México, 1848, 1951.
- North, Douglass C. Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1993.
- Pérez Carlota. Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil en Revista de la CEPAL , No. 75. Diciembre, 2001.
- Pérez, Carlota. Interpretar en Mundo de Hoy. Oportunidades cambiantes en un mundo globalizado. Documento de Conferencia. IIEc-UNAM. <http://www.iiec.unam.mx/indice.htm>, 2008.
- Pérez, Carlota. Microelectrónica, Ondas Largas y Cambio Estructural Mundial. Nuevas perspectivas para los países en desarrollo. Publicado en World Development, Vol. 13. No. 3. Número Especial sobre Microelectrónica editado por Kurt Hoffman . Marzo 1985, pp. 441-463. Versión en español por la autora: <http://www.carlotaperez.org/indicedearticulos.htm>.
- Pérez, Carlota. Revoluciones Tecnológicas y Capital Financiero. Ed. Siglo XXI, México. 2004.

- Piñero, FJ y Gutierrez, SG. Trayectorias Tecnológicas y Organizacionales en el viejo y en el nuevo Paradigma Tecno-Productivo" en Contribuciones a la Economía, julio 2005. Texto completo en <http://www.eumed.net/ce/>
- Porter Michael E.. Competition in global industries, Ed. Harvard Business School Press, Boston, 1986.
- Porter, Michael E. Ser competitivos. Nuevas aportaciones y conclusiones. Ed. Deusto. Bilbao, 1999.
- Reich, Robert B. El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI. Javier Vergara Editor S.A. Buenos Aires, 1993.
- Ricardo David, Principios de economía política y tributación, Fondo de Cultura Económica, México, 1817, 1959
- Rodríguez Vargas, José de Jesús, La Nueva Fase de Desarrollo Económico y Social del Capitalismo Mundial. Tesis doctoral accesible a texto completo en <http://www.eumed.net/tesis/jjrv/>, México, 2005.
- Smith Adam, La riqueza de las naciones, México, Fondo de Cultura Económica, México, 1776, 1958
- Stiglitz Joseph E. El malestar en la globalización, México, Taurus, 2002.
- Wallerstein, Immanuel y Hopkins Terence. Commodity Chains in the World-Economy Prior to 1800, *Review* 10, 1986 en el libro, Gereffi Gary, Korzeniewicz Miguel, Commodity chains and global capitalism, Londres, PRAEGER. 1994.
- Wallerstein, Immanuel. Capitalismo histórico y movimientos antisistémicos. Un análisis de sistema-mundo. Ed. Akal, Madrid, 2004.
- Wallerstein, Immanuel. El moderno sistema mundial. I. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI. Ed. Siglo XXI, México, 1979.
- Wallerstein, Immanuel. Introduction to Special Issue on Commodity Chains in the World Economy, 1590 to 1790." *Review* 23, 1:1-13, 2000 en Bair, 2003.
- Wallerstein, Immanuel. La reestructuración capitalista y el sistema-mundo. conferencia magistral en el XXº Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, México, 2 al 6 de octubre de 1995. <http://fbc.binghamton.edu/iwlameri.htm>
- Wallerstein, Immanuel. The politics of the world-economy. Capítulo 1. World Networks and the politics of the world economy. Ed. Cambridge University, 1988.
- WTRG Economics. Oil price history and Analysis. <http://www.wtrg.com/prices.htm>, 2009.