

Dabat, Celso Garrido, Gary Gereffi, Edgar Leonel González, Alfredo Hualde, Dirk Johann, Arturo Larra, Jordi Micheli, Ismael Placencia, María de los Ángeles Pozas, Miguel Ángel Rivera, Sebastián Sztulwark, Paulo Tigre, Gabriel Yoguel y Martín Zamalvide.

Su interés por el desarrollo de la región, su experiencia en la investigación empírica y su reconocida trayectoria, son los denominadores comunes. El objetivo era dar los primeros pasos para conformar una agenda de investigación en torno al problema de la declinante participación de los países latinoamericanos en las rentas económicas globales, resultado de la forma en que el funcionamiento de la economía mundial organizada en redes complejas, tiende a empujar a las empresas de la región hacia los segmentos menos rentables de las cadenas productivas, con el consecuente rezago en su capacidad para capturar los recursos económicos y tecnológicos necesarios para fundamentar el desarrollo nacional.

La tarea de sistematizar el resultado de un intercambio de ideas tan libre y variado, que desde el inicio del debate constituyó un reto para los propios participantes, siempre resultará incompleta y difícilmente hará justicia a la riqueza de las intervenciones. No obstante, en un intento por comunicar y difundir esta experiencia se asume dicha tarea reorganizando los resultados de la discusión en bloques temáticos. La primera sección compila las ideas vertidas en relación con los cambios en la configuración actual del modelo de producción y el papel del Estado como actor indispensable del proceso de acumulación y captura de rentas económicas globales. La segunda sección articula las expresiones relacionadas con la importancia de los diferentes tipos de escalamiento (*upgrading*) funcional, de proceso, de producto y de las competencias y las capacidades que las empresas requieren para lograr un mejor posicionamiento en las cadenas productivas. En la tercera sección la discusión se centra alrededor de las condiciones regionales y el

ambiente institucional más propicio para atraer inversión más intensiva en conocimiento al territorio. La cuarta y quinta secciones se desarrollan en torno al consenso que hay en la mesa respecto a la creciente importancia de los bienes de conocimiento como fuente esencial para la generación y captura de rentas económicas en las redes globales, no obstante, se reconocen dificultades teóricas y operativas para definir el concepto de valor cuando se refiere a los bienes intensivos en conocimiento. La discusión en esta parte hace surgir preguntas difíciles de resolver a través de esta forma de reflexión colectiva, pero que ilumina los aspectos más novedosos del actual modelo de producción. Finalmente, en la última sección se pone de relieve que la valorización del capital no se desarrolla exclusivamente a través del proceso productivo sino que además inciden de manera importante, los factores fiscales y financieros rara vez considerados en las investigaciones en el campo.

PAÍSES Y EMPRESAS DE LA REGIÓN EN EL ACTUAL MODELO DE PRODUCCIÓN INTERNACIONAL

Las empresas instaladas en un país son uno de los agentes centrales en el proceso de generación de valor y apropiación de rentas económicas globales, mientras que su óptimo aprovechamiento en favor de los intereses de la población en su conjunto depende de la forma del Estado y de la estructura institucional. No obstante, los cambios en la dinámica del sistema mundial de producción tienden a modificar las estrategias de estas empresas que, al funcionar en el contexto de redes globales, se ven obligadas a renegociar constantemente su forma de inserción, a fin de mantener o mejorar su posición como agentes de captura de dichas rentas. Al insertarse en redes, las empresas no sólo funcionan en el contexto de la normatividad y las instituciones locales, sino que se ven

obligadas a adaptar sus estrategias a los marcos regulatorios del comercio internacional que no siempre responden a los intereses de las empresas y sus países de origen.

Por tanto, una de las preguntas esenciales para los investigadores en el campo es: ¿cómo puede una empresa desarrollar las capacidades necesarias para aumentar su participación en las rentas económicas globales? Esta pregunta debe considerarse en un contexto internacional en donde la distribución de la renta está comandada de manera creciente por los activos de conocimiento, y en donde las actividades de manufactura y ensamble simple, como mecanismos de participación en las rentas globales, sufren una paulatina degradación que tiende a ser compensada aumentando la intensidad del trabajo o disminuyendo el monto de los salarios. Por consiguiente, si la forma de inserción de los países de la región en la economía sigue basada en el aprovechamiento de la mano de obra barata, sus empresas tenderán a moverse indefectiblemente hacia las partes menos rentables de la cadena productiva y perderán capacidad para capturar rentas económicas. ¿Por qué los países de América Latina y sus empresas, a diferencia de los asiáticos se han embarcado en esta tendencia perniciosas? Este es uno de los dilemas que enfrentan los investigadores en el campo si pretenden contribuir a entender el actual problema del desarrollo.

Un importante indicador de los cambios en el escenario del comercio internacional es la creciente importancia de multinacionales de países en desarrollo como en el caso de China o la India que tienden a modificar la estructura de las hegemonías tradicionales. ¿Por qué, salvo contadas excepciones, las multinacionales latinoamericanas parecen excluidas de este fenómeno emergente? Si se considera que el motor de las multinacionales se relaciona con la necesidad de mantenerse por encima de la tasa media de ganancia en el sector, ¿qué elementos en el contexto histórico o institucional

de los países latinoamericanos permiten el desarrollo de una estructura industrial en donde las empresas locales pueden obtener este tipo de ganancias sin necesidad de invertir en innovación y desarrollo tecnológico?

En la primera década del siglo los países en desarrollo enfrentan una situación más restrictiva que en la década de los noventa. Lo que dificulta su integración a la parte más rentable de las cadenas productivas globales. Estas restricciones se relacionan con mayores barreras de entrada, tiende a acortarse el ciclo tecnológico del producto, surgen innovaciones capaces de desplazar segmentos completos de una cadena al introducir una nueva tecnología, jerarquías y hegemonías más poderosas, un mayor número de proveedores subordinados a nivel global con el consecuente aumento en la competencia. En este sentido, la disputa por las rentas económicas globales no puede entenderse cuando la mirada se dirige exclusivamente hacia las empresas en las cadenas, sino que deben considerarse la nación, el territorio y el gobierno. Dado este contexto restrictivo, difícilmente tendrá éxito cualquier esfuerzo de las empresas que no esté apoyado por una estructura territorial y una política estatal. Las estrategias para romper las barreras de entrada pueden ser de varios tipos: la primera es la seguida por los países de desarrollo desigual como China y la India que fueron capaces de combinar enormes ejércitos industriales de reserva con aparatos científicos y tecnológicos relativamente avanzados. China era y es un país atrasado con ciencia avanzada. La vía de acceso utilizada en algunos países de América Latina durante los noventa fue emplear como punta de lanza a las grandes empresas nacionales que contaban con los recursos financieros para convertirse en transnacionales y competir en las redes globales. No obstante, estas empresas se desarrollaron bajo la protección del Estado como empresas monopolísticas u oligopólicas capaces de obtener tasas medias de ganancia por encima del promedio sin necesidad

de invertir en investigación y desarrollo. Una tercera vía es la revalorización de los recursos naturales a partir de la inversión en tecnología, ya que su ventaja es que son escasos y se encuentran ligados al territorio. El problema es que en América Latina existen fuerzas desarticuladoras, ya que mientras la empresa pueda enriquecerse sin innovar no invertirá en innovación, y esa es una responsabilidad pública, por lo que no se puede dejar de lado en esta discusión el poder del Estado, ya que lo que deja de hacer es tan importante como lo que hace.

Una política de Estado tendría que identificar las cadenas en las cuales el país o la región pueden tener alguna ventaja comparativa. La primera es la revalorización de los recursos naturales, ya que con inversión en tecnología se podría pasar a comandar la cadena. La segunda sería el sector agrícola, la de semillas, en donde se podría ocupar un lugar relevante, pero se necesita la acción del Estado. En China, por ejemplo, hay una compañía estatal que compra y vende los productos agrícolas y protege así a los productores de la posible falta de escala lo que los ayuda a convertirse en líderes en las cadenas globales. La tercera cadena es la industria manufacturera de productos intensivos en mano de obra como la industria del vestido, calzado, muebles, pero su revalorización demanda el desarrollo de centros de diseño, a fin de no ser simples maquiladoras. La cuarta cadena corresponde a las industrias de procesos y de ingeniería mecánica, pero en los nichos de productos no dominados por las grandes multinacionales como los automóviles pequeños o aviones intermedios. En la quinta se halla el sector de telecomunicaciones, otra de las cadenas dominadas por países en desarrollo incluyendo a México con Movistar o Telmex, especialmente en la parte de prestación del servicio. La sexta cadena incluye a la industria del software en servicios. Puede parecer que no son siempre los sectores más intensivos en conocimiento, pero de manera indirecta pueden dar lugar a una acumulación que

a la larga sea más benéfica para el país que apoyar sectores en donde no se cuenta con alguna ventaja.

Al abordar el problema del desarrollo nacional lo que interesa son las cuestiones relacionadas con la productividad y la competitividad internacional de los países de la región, esto conduce directamente al problema de los costos laborales unitarios, ya que la relación que existe entre la productividad y los costos laborales no se vincula exclusivamente a la tecnología, sino además a la educación y la organización, entre otras cosas. Es decir que a partir del análisis de la estructura de costos laborales unitarios se puede también analizar el problema de la renta. Incluso el costo de los insumos se puede convertir en costos laborales unitarios. La apropiación nacional de la renta se relaciona con la acumulación, entre más altas son las sobre-ganancias a nivel micro, mayor la posibilidad de acumulación y apropiación nacional de la renta que está en la base del desarrollo. Por tanto, si hay un consenso respecto a que las ganancias extraordinarias se relacionan con las actividades intensivas en conocimiento, es necesario considerar no sólo aquellas acciones que crean conocimiento directamente, sino todas aquellas que se requirieron para dar lugar indirectamente a la creación de conocimiento. Es en este sentido que se puede hacer una crítica al enfoque evolucionista, y es que tiende a trabajar directamente con el conocimiento y deja de lado los factores que determinan la capacidad de crear conocimiento, es decir que determinan la capacidad del conjunto de la economía y de separa el conocimiento del conjunto de la economía y de la acumulación. Si se analizan históricamente los procesos de escalamiento en países como China y Corea, se concluye que no empezaron con innovaciones tecnológicas, sino que tomaron ventaja de sus bajos costos laborales unitarios y los combinaron con educación. Esto les permitió incrementar la productividad del trabajo y los hizo competitivos a nivel internacional, es decir que generaron rentas a partir de su proceso de aprendizaje, a esto es lo que llamamos rentas de

aprendizaje. En realidad no hay un solo sector, así produzca *commodities*, materias primas o recursos naturales, que no tenga un nicho de alta tecnología en donde se puedan desarrollar ventajas comparativas. El problema es invertir en procesos de aprendizaje y aprender a obtener rentas desde el inicio de este proceso a partir de las ventajas de los bajos costos laborales unitarios, en lugar de pretender rentas financieras especulativas fáciles, como tienden a hacer las empresas de nuestros países.

El dilema respecto a la intervención del Estado es ¿cómo saber si los apoyos dados al sector productivo traerán realmente beneficios para el país?, ¿la sola presencia en el territorio de empresas y redes intensivas en conocimiento da pie al desarrollo tecnológico interno?, ¿puede haber *upgrading* o mejora sin que necesariamente esto beneficie a la nación en su conjunto? Puede darse una autonomización de los procesos de la cadena, una desvinculación del territorio, por lo que a pesar de que se otorguen incentivos para la innovación tecnológica o para la vinculación con universidades, no tengan ningún impacto sobre las necesidades presentes en las sociedades latinoamericanas. Por lo tanto, la investigación de los mecanismos de captura regional o territorial de valor o de la derrama de conocimiento en la región son muy importantes, la política es en sí muy importante.

ESCALAMIENTO DE COMPETENCIAS Y CAPACIDADES (*UPGRADING*)

Un sector de los investigadores en el campo considera que el factor determinante del desempeño de las empresas como agentes de captura de rentas económicas se relaciona con los procesos de *upgrading* y el desarrollo de capacidades endógenas y de conectividad con las cadenas globales, en las empresas nacionales y en las filiales de las transnacionales

que conforman las redes que atraviesan la región. Los problemas de las empresas para desarrollar estas capacidades son muy diversos porque existe una gran heterogeneidad de estrategias y experiencias, pero el estudio sistemático de los factores institucionales que contribuyen o bloquean la formación de estas capacidades es de vital importancia para generar procesos de una mejor integración, más allá de la necesaria inversión en educación.

Por ejemplo, uno de los problemas para el desarrollo de *upgrading* de redes que encontramos en los sectores de la industria automotriz y de la metalmecánica ligada a Techint en Argentina, es que tienen muy pocas vinculaciones en general. Por otro lado, hallamos una asociación entre el nivel de competencias y el grado de vinculación o conectividad, ya que se requiere superar ciertos umbrales de competencia mínimos para favorecer la vinculación, pero como las competencias son bajas, la vinculación a redes globales o centros de investigación también es baja, de hecho las transnacionales se vinculan más con las universidades que las nacionales.

Por otro lado, el análisis del reparto del valor en la cadena contribuye a entender cómo evolucionan las regiones o los territorios en función de su inserción en determinadas cadenas. Registrar el *upgrading* funcional, de proceso, o de producto de las empresas de una región, permite observar cambios en el territorio y en la forma como se insertan en las cadenas, registro esencial para el análisis de la competitividad sistémica. Cabe preguntarse, ¿cómo es que los diferentes esquemas, los diferentes flujos de conocimiento en la red generan actores locales competentes, no sólo en términos de acumulación de conocimiento técnico, sino competentes en su capacidad de participar en la red y de su incidencia en la configuración de la red?

Otra pregunta es si la política económica debe considerar diferencias entre las empresas nacionales y las extranjeras