

CADENAS GLOBALES DE VALOR: EPICENTRO DE LA NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (1980-2016)

GLOBAL VALUE CHAINS: EPICENTER OF THE NEW INTERNATIONAL DIVISION OF LABOR (1980-2016)

*Jonatan Badillo-Reguera*¹

Universidad Nacional Autónoma de México

RESUMEN

A partir de 1980, el orden mundial comenzó una constante transformación productiva y en flujos de inversión a raíz de la globalización económica. En este sentido, una nueva división internacional del trabajo conecta lo local con lo global gracias a las estrategias de empresas transnacionales; estas fragmentan la producción supeditando los intereses de las estructuras productivas nacionales a las exigencias del mercado mundial. Empero, no basta analizar la innovación comercial derivada de cadenas globales de valor. Los países en desarrollo requieren reflexionar las restricciones inherentes de la nueva integración productiva. Se trata de repensar la adaptabilidad y los desafíos que causa la internacionalización productiva promovida por la globalización económica del siglo XXI.

PALABRAS CLAVE: Cadenas globales de valor, Nueva división internacional de trabajo, Desverticalización, Endógeno y Escalonamiento.

ABSTRACT

From 1980 onwards, the world order began a constant productive and investment transformation due to economic globalization. Thus, a new international division of labor connects the local with the global due to the strategies of transnational firms; these latter have fragmented the production by subjecting the interests of national productive structures to the demands of the world market. However, it is not enough to analyze the commercial innovation derived from global value chains. Developing countries must consider the inherent constraints of the new productive integration. It relates to a rethinking of the adaptability and the challenges caused by the productive internationalization that promotes the economic globalization of the 21st century.

¹ Doctorante en el Programa de Posgrado en Estudios Latinoamericanos, Universidad Nacional Autónoma de México (PPELA-UNAM) y Profesor Adjunto en la Facultad de Economía, UNAM. Maestro en Relaciones Internacionales y Licenciado en Economía. E-mail: badillo.jonatan@gmail.com

KEY WORDS: Global value chains, New international division of labour, ‘Deverticalizing’, Endogenous and Staggering.

1 INTRODUCCIÓN

Se realizará un análisis del comportamiento de la estructura productiva internacional. Es decir, un estudio abstracto del funcionamiento productivo de las interacciones de las empresas transnacionales con los diferentes sistemas productivos nacionales respecto al comercio, flujos de capitales y el control jerárquico en la producción. Lo anterior, es la base de una nueva lógica laboral que desborda las fronteras tangibles.

El análisis de las cadenas globales de valor se explica en función del progreso tecnológico y la especialización laboral (GEREFFI, 2001). Se demostrará que las cadenas globales *desverticalizan* la producción gracias a las estrategias operativas de empresas transnacionales, de ese modo, nace la nueva división internacional de trabajo a partir de 1980. La novedosa organización laboral brinda oportunidades y desafíos a los países en vías de desarrollo, mediante modelos alternativos de inserción al comercio internacional.

El documento se divide en cuatro secciones. La primera, es un apartado teórico de las interpretaciones académicas y de intuiciones internacionales, que explican la relación de apoyo entre la globalización económica y las empresas transnacionales. La segunda, presenta las estrategias de operación de las empresas transacciones con base en las cadenas globales de valor. La tercera, muestra las bases de la nueva división internacional del trabajo y el desarrollo tecnológico endógeno, vistos como una responsabilidad de cada sistema de producción nacional. Y, finalmente, se presentan las consideraciones finales.

2 LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA: ORIGEN DE LA INTERNACIONALIZACIÓN PRODUCTIVA.

La globalización económica definida por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sitúa al escenario internacional, a partir de 1980, inmerso en la “[...] *tercera fase de globalización caracterizada por la gradual generalización del libre comercio, la mayor participación de empresas transnacionales en la expansión y movilidad de los capitales* [...]” (CEPAL, 2002, p. 18), provocando la homogenización en los modelos de desarrollo económico

a nivel internacional. Según Rodrik, la globalización “[...] *fomenta reglas cómodas desde los países más avanzados construyendo versiones del capitalismo y la institucionalización empresarial, relaciones gobierno-empresa y debilitan el Estado Bienestar* [...]” (2012, p. 94).

En 1990 comenzaron reformas estructurales a raíz del Consenso de Washington, políticas de liberalización económica, apoyadas por instituciones financieras internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario. Las políticas nacionales encaminadas a favor del libre mercado fueron, “[...] *adoptadas, aunque con variaciones, en las economías en desarrollo y en transición orientadas desde las economías centrales de Los Estados Unidos y El Reino Unido* [...]” (OCAMPO, 2005, p. 8).

La globalización tiende a polarizar los beneficios y externalizar los costos a escala mundial. Es decir, las grandes empresas transnacionales de países industriales se benefician, en gran medida, del comercio internacional y el desarrollo tecnológico, en contra parte, los países periféricos recienten los costos de crisis económicas recurrentes y supeditando sus políticas nacionales al funcionamiento internacional. En este sentido, Alfo Ferrer apuntó que la globalización “[...] *es un sistema de redes de comercio, las inversiones de las grandes corporaciones determinando la movilidad de personas y dictan las reglas del sistema económico internacional* [...]” (2007, p. 431).

Sin embargo, existen instituciones internacionales que definen a la globalización y defienden su operabilidad, en este contexto, se clasifican en tres grupos: a) las que apoyan la liberalización del mercado de capitales, El Banco Mundial (BM) y El Fondo Monetario Internacional (FMI)², b) las que promueven el comercio internacional a partir de la disminución arancelaria, La Organización Mundial de Comercio (OMC)³ y c) las que crean redes internacionales de producción privadas, La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos Organización (OCDE)⁴.

² La definición de globalización económica para ambas instituciones es el aumento vertiginoso de la actividad económica, de tres formas a) inversión extranjera directa b) flujos de capitales c) comercio internacional” (BM, 2000); Interdependencia económica de los países del mundo, del volumen de las transacciones fronterizas de bienes y de servicios, flujos de capitales y difusión tecnológica (FMI, 1997).

³ La Organización Mundial del Comercio (OMC, 2011, p. 21), promueve el comercio de mercancías, la disminución de aranceles al comercio, garantizar los derechos de propiedad intelectual, la cláusula de la nación más favorecida y garantizar el multilateralismo en la negociación de los participantes del comercio internacional.

⁴ La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2002), define a la internacionalización creciente de los mercados de bienes y servicios, los medios de producción, los sistemas financieros, la competencia, las empresas transnacionales, la tecnología y las industrias.

La OCDE⁵ enfatiza las redes productivas globales -originadas por empresas transnacionales- que impulsan el desarrollo de las capacidades tecnológicas locales y el crecimiento económico en el lugar que operan. Sin embargo, a partir de la literatura crítica se cuestionan los efectos que este tipo de empresas tienen en los países receptores. Lo que es incuestionable, desde la década de 1980, es que las empresas transnacionales han logrado internacionalizar la producción “[...] *que significa el fin de la delimitación geográfica y crea la idea de una fábrica global [...]*” (IANNI, 1996, p. 38).

Las empresas transnacionales son responsables, en mayor medida, de los flujos de inversión extranjera directa mundial que “[...] *influyen de manera directa en el destino y la estructura del comercio internacional [...]*” (GUERRA-BORGES, 2002, p.98). Los Gobiernos reciben presiones por parte de las grandes empresas con tal de “[...] *desregular los movimientos de capital de cualquier tipo de inversión financiera, con tal de ser, más atractivos respecto a otras naciones [...]*” (FLORES, 2004, p. 248).

La internacionalización productiva, según Thompson y Hirst (1999) se explica con la economía globalizada⁶. “[...] *en la economía globalizada las empresas transnacionales destinan recursos económicos, crean redes estratégicas con sus reglas de modo independiente o incluso con total desconocimiento de los gobiernos locales [...]*” (IANNI, 1996, p. 39).

2.1 LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES: INSTRUMENTO DE CONEXIÓN ENTRE LO LOCAL Y LO GLOBAL.

Según la OCDE, las transnacionales “[...] *contribuyen al progreso económico, social, desarrollo sustentable y [estimulan] la generación de capacidades locales unificando lo local con lo global, [promueven] la formación del capital humano y la [crean] oportunidades de empleo [...]*” (2011, p. 19). Lo cual, no necesariamente se cumple.

Se acepta la “[...] *relación entre la operación de las empresas transnacionales y los flujos de inversión extranjera directa que constituye un importante campo de análisis de la economía internacional [...]*” (DURÁN y VENTURA, 2003, p. 7). La expansión del número

⁵ Según Rodrik “[...] *la OCDE es un espacio adicional de impacto internacional que fomenta el comercio internacional, sin embargo, a diferencia de los organismos internacionales, este es un foro constituido por los países ricos que tenían por objetivo; lograr la libre movilidad de los capitales [...]*” (2012, p. 123).

⁶ En la economía globalizada la principal entidad es la propia economía global, que representa una nueva estructura de relaciones económicas. Se trata de una economía que existe “por encima” y es autónoma de las economías y agentes nacionales, proyectando su perfil en ellos “envolviéndolos”.

de empresas transnacionales (ETN) a partir de 1980 explica la transnacionalización productiva, medida por el número de sus empresas filiales.

- En 1980 existían 10 mil ETN y 90 mil empresas filiales (Dunning, 1983, p.3)
- Iniciando la década de 1990, existían alrededor de 37 mil multinacionales con 170 mil filiales en el exterior (UNCTAD, 2006), a mediados de la década, las ETN concentraban el 54.4 por ciento del comercio mundial.
- En 2004, la cifra había ascendido a 70 mil ETN con 690 mil filiales extranjeras la mitad de ellas en los PED (Loewendahl, 2009)
- En 2009, existen 80 mil ETN globales con 800 mil filiales (Loewendahl, 2009)
- En 2012, según la UNCTAD, existían más de 100.000 ETN y, a su vez, dependían más de 900 mil filiales⁷. (Observatorio de Multinacionales de AL, 2012).

El incremento de las empresas filiales representa la integración productiva de las empresas líderes, articulando los diferentes sistemas productivos nacionales con la internacionalización productiva. No obstante, a partir del año 2000 no todas las ETN son de países desarrollados, existen corporaciones de países en vías de desarrollo. En el ranking de las 10 empresas más grandes del mundo (FORBES, 2016) ubicó a 5⁸ compañías de China, 4 de los Estados Unidos y 1 de los Países Bajos. Así el 50 por ciento de transnacionales más importantes están en Asia. En 2019, la tendencia porcentual entre China y los Estados Unidos permanece.

Que existan ETN de países en vías de desarrollo rompen la hipótesis clásica del comercio internacional, que según, “[...] *ese tipo de empresas requieren de un alto nivel de especialización que existe en países industrializados, mientras que los países en desarrollo se concentrarán en la producción en materias primas [...]*” (GUERRA-BORGES, 2012, p. 199). Lo anterior, es la base de la una nueva división intencional del trabajo en términos productivos y de capacidades tecnológicas que expliquen.

Datos del empleo global en 2011 destacan, “[...] *que las empresas filiales pertenecientes a ETN registraron 69 millones de trabajadores, que generaron 28 billones de dólares de ventas [...]*” (UNCTAD, 2012, p. 7).

Las ETN maximizan sus beneficios extraordinarios del monopolio (KRUGMAN y OBSTFELD, 2006). Se crea el dilema entre las transnacionales y el gobierno de un sistema productivo nacional, que no necesariamente comparten los objetivos de un crecimiento

⁷ Consultar en la dirección Forbes <https://www.forbes.com.mx/las-empresas-mas-grandes-del-mundo-2016/> y Forbes 2019 <http://omal.info/spip.php?article5557>

⁸ Las posiciones son: 1) Industrial & Commercial Bank of China (ICBC) que se dedica a la provisión de servicios bancarios y financieros comerciales, 3) Banco de construcción de China, 4) Banco de Agricultura de China. 7) Ping An Insurance Group y 8) Banco de China. Se observa prácticamente que las empresas chinas se dedican a la operación del mercado financiero.

económico y el desarrollo económico. Empero, no todas las ETN son iguales, existen empresas de países en desarrollo que construyen matrices que abastecerá el mercado local (ej. Bimbo México); otras, son las empresas de Estados Unidos (General Motors) que internalizan su producción creando nuevas, ej. ALDECO (autopartes).

3 CADENAS GLOBALES DE VALOR: NUEVA ESTRUCTURA DE PRODUCCIÓN, MARCO ANALÍTICO.

La interdependencia económica entre los diferentes países estandariza la producción repercutiendo en las estructuras nacionales. Por lo tanto, evaluar la estructura productiva internacional implica definir qué es un sistema productivo nacional (SPN)⁹, que dispone de nivel tecnológico determinado su productividad y cuenta con la capacidad de generar mecanismos de innovación motivados por las empresas locales de origen nacional, públicas o privadas (BOISIER, 1993). De igual modo, “[...] *los SPN tienen redes internas de producción, en las que se dan relaciones de cooperación y de competitividad entre las empresas locales [...]*” (CEPAL, 2000; SILVA, 2005, p. 83).

Sin embargo, existen SPN con alta oferta laboral dedicados a la producción de manufacturas estandarizadas. Otros SPN “[...] *generan y promueven un desarrollo industrial y el mejoramiento del capital humano creando trabajadores del conocimiento en bienes y/o servicios especializados [...]*” (RIVERA, 2010, p.13). Así, se “[...] *confirman las asimetrías de los trabajadores con capacidades tecnológicas [...]*” (DIETER, 2010, p. 41).

Empero, actualmente la articulación que han gestado las estrategias productivas en las ETN, ha suscitado, “[...] *la reubicación productiva a nivel internacional provocando la mutación de nuevos SPN, así como la transformación de los ya existentes [...]*” (KURI, 2007, p. 21). Por ejemplo, se ha dado la coordinación de países industriales con Brasil y China gracias a su innovación tecnológica endógena.

Teóricamente el análisis de la inversión extranjera directa es el paradigma ecléctico del modelo OLI (Ownership-Location-Internalization), que explica la producción global al

⁹ Se definen como una localidad o territorio que cuenta con un conjunto de recursos (económicos, humanos, institucionales y culturales), que constituyen su potencial de desarrollo caracterizado por una estructura productiva constituida por empresas de origen nacional, un mercado de trabajo, una capacidad empresarial nacional y conocimiento tecnológico, dotación de recursos naturales e infraestructuras, un sistema social y político, una tradición y cultura (CEPAL, 2000, p. 4).

combinar factores de localización, ventajas específicas de las empresas y elementos de costos de transacción (DUNNING, 1981 y 1993).

Las ETN son responsables de generar el 10 por ciento del Producto Interno Bruto mundial (UNCTAD, 2006) y explican las dos terceras partes del comercio mundial (la mitad es intrafirma). Teniendo en cuenta las escasas estadísticas “[...] *se estima que el comercio intrafirma representa alrededor de un tercio del comercio mundial* [...]” (OMC, 2009, p. 216).

En este siendo, América Latina se encuentran en una difícil situación en la recepción de flujos de IED, “[...] *cayeron un 7.8 por ciento en 2016 a 167 180 millones de dólares y un 3.6 por ciento en 2017 a 161 673 millones de dólares; estos datos son un 19.6 por ciento menor al máximo registrado en 2011* [...]” (OTI, 2018, p. 10). La disminución de IED ha tenido lugar en un contexto de ralentización del crecimiento económico y de descenso del empleo formal provocado por el sector privado (OIT, 2017).

Sumado a lo anterior, la repatriación de utilidades de los flujos de IED en AL por parte de las empresas filiales “[...] *representó en promedio 20.000 millones de dólares entre 1998 y 2003 con un máximo de 93.000 millones de dólares en 2008* [...]” (CEPAL, 2011, p. 12). Datos actuales no muestran mejoría alguna en AL, “[...] *el 55 por ciento de la rentabilidad fueron repatriados en 2016* [...]” (CEPAL, 2017, p.13).

En particular, América Latina recibió un porcentaje mayor de IED con relación al PIB en comparación con el resto del mundo, poniendo énfasis en el mayor peso relativo de las empresas multinacionales en la región. Las entradas de IED fueron del 3.6 por ciento del PIB, aunque el promedio global fue del 2.5 por ciento (CEPAL, 2017).

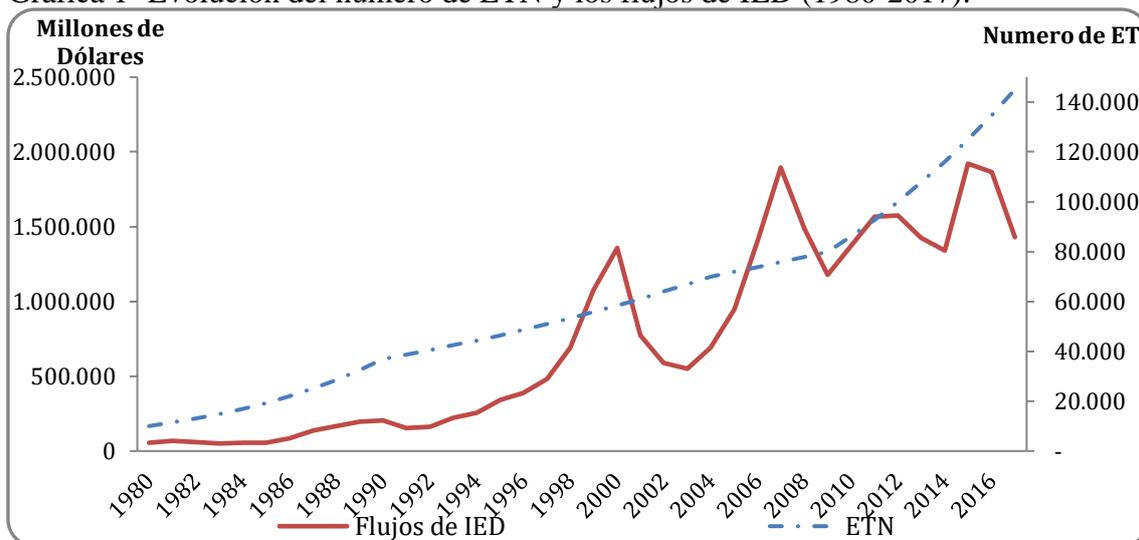
La gráfica 1 ilustra la relación entre el incremento del número de ETN respecto al de los flujos de IED en valores absolutos (1980-2017). Sus tasas de crecimiento media anual promedio son 7.1 y 9.5 por ciento, respectivamente. No obstante, la IED promueve encadenamientos productivos a nivel internacional, así se destaca, que las ETN originan los flujos de capitales que consolidan la integración de los mercados (CEPAL, 2003).

Los efectos positivos a un sistema productivo nacional son la combinación del acervo de capital, tecnología y *know-how* (Balasubramanyam, 1996); por otra parte, lo negativo es la desigualdad en los salarios pues, en gran medida, la inversión se orienta a la exportación, y la demanda laboral calificada mantiene una dinámica de heterogeneidad¹⁰ productiva.

¹⁰ La heterogeneidad se define como la asimetría en los niveles de productividad de los sectores que componen una economía; por un lado, está el sector-moderno-exportador con mayores niveles de tecnología; en contraparte, están los sectores que surten al mercado local -primitivos- con productividad y remuneraciones mucho muy inferiores respecto al primero (Pinto, 1968, p. 551).

Sin embargo, la inversión tiene un efecto de incremento sobre el comercio respecto a la producción internacional, pero no necesariamente esta relación es homogénea (OECD, 2007). La asimetría de la IED en relación con el Producto Interno Bruto (PIB) se demuestra usando un índice de crecimiento entre ambas variables¹¹. El promedio general del coeficiente de crecimiento del PIB es 3.2 y en la IED de 13.7 por ciento, respectivamente, de 1980 a 2017, se aprecian tres periodos claves en esta relación.

Gráfica 1- Evolución del número de ETN y los flujos de IED (1980-2017).



Fuente: Elaborado con base en datos del Informe de las Inversiones en el Mundo, UNCTAD 2018. Consultado el 13/11/2018. https://unctad.org/es/PublicationsLibrary/wir2018_overview_es.pdf

El primer periodo (1980-1991), un modelo económico de crecimiento económico del mercado local; la IED generó nuevas empresas coadyuvando al PIB, creando encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante¹².

En el segundo periodo (1991-2001), la IED se incrementó 19.1 por ciento a causa del “Boom de la IED” y la expansión del número de ETN, “[...] en la década de 1980 existían 10 mil, diez años después crecieron a 37 mil [...]” (CEPAL, 2007, p. 12). En 2012, “[...] el último dato registrado, las ETN eran 100 mil [...]” (UNCTAD, 2012). La inversión extranjera directa en la década de 1990 se concentró en la compra/venta de la base productiva existente gracias a las privatizaciones de empresas estatales.

¹¹ El análisis de la relación entre los flujos de IED y el crecimiento del PIB en sí representa un gran debate para la teoría del crecimiento económico, así como sus implicaciones en el nivel de desarrollo económico y del bienestar de la sociedad de los países que reciben estos fondos. Sin embargo, no es un tema para profundizar ya que esta relación no es la principal intención del presente trabajo de investigación.

¹² Hacia Atrás significa la demanda por insumos requeridos para la elaboración de una mercancía determinada que sean de origen nacional, por lo tanto, que no tengan que ser importados de algún otro país. Hacia Adelante implica la comercialización de las mercancías elaboradas por empresas locales de un país, y que pueden ser para la exportación con un alto nivel de VA nacional.

En el tercer periodo, de 2001 a la actualidad, la IED ha tenido un promedio de 23.8 por ciento respecto al PIB de 4.0 por ciento, lo anterior, significa que el crecimiento económico a nivel mundial no ha tenido el mismo dinamismo en términos relativos en comparación con los cambios experimentados en los flujos de inversión mundial.

3.1 MODELO DE INTEGRACIÓN PRODUCTIVA HORIZONTAL: CADENAS GLOBALES DE VALOR.

La dinámica entre las ETN y sus empresas filiales en los sistemas productivos nacionales, se denomina comercio intrafirma, compra/venta de insumos necesarios de un producto determinado, por lo tanto, entre sectores e industrias con intensidad en tecnología y capital humano - ej. maquinaria y equipo electrónico o equipo de transporte. Este comercio es “[...] *positivamente relacionado con los gastos en Investigación y Desarrollo (I+D) y con altos niveles salariales de sectores estratégicos [...]*” (DURÁN y VENTURA-DÍAS, 2003, p. 47).

El comercio intrafirma, o integración horizontal, descentraliza eslabones productivos “[...] *contratando servicios de empresas totalmente independientes a su organización, obteniendo el mayor grado de eficiencia por medio de la subcontratación [y] maximizando sus ganancias [...]*” (TORRES, 2011, p.175). Las grandes empresas “[...] *se especializan al interior de su organización en actividades de I+D, tecnología e innovaciones en nuevos procesos de producción [...]*” (CEPAL, 2010, p. 186).

Las compañías independientes subcontratadas se insertan a la dinámica productiva de la empresa líder, “[...] *prestan servicios intensivos en conocimiento o en procesos que integren un elevado nivel de valor agregado [...]*” (DIETER, 2010, p. 46). Subcontratar requiere capital humano con capacidades productivas de alta tecnología, es decir, la “[...] *especialización en el empleo manufacturero y los beneficios del cambio tecnológico en bienes de capital, habilidades y asimilación del conocimiento [...]*” (Cimoli, 2005, p. 12).

La cadena global de valor (CGV) describe toda la gama de actividades que las empresas y los trabajadores realizan en un producto desde su concepción hasta su uso final y más allá. Esto incluye actividades tales como el diseño, producción, comercialización, distribución y apoyo al consumidor final (GEREFFI, 2001). La cadena de producción puede estar dentro de una empresa o dividida entre diferentes, además, los bienes y servicios pueden estar en una sola ubicación o propagarse geográficamente.

La connotación especial al usar el término de valor se refiere a la generación o incorporación de valor agregado nacional en los eslabones productivos, evaluando las capacidades tecno-productivas en la nueva división internacional del trabajo gracias a la subcontratación. Es importante mencionar que existe un tipo de gobernanza en las CGV, que toma en consideración la asimilación de las capacidades productivas y tecnológicas de las empresas locales. Gereffi (2005) identifica y propone tres criterios de inserción:

1. La complejidad de la información y las transferencias de conocimiento necesarios para mantener las especificaciones de la elaboración.
2. La codificación de la información y el conocimiento que pueden ser transmitidos de manera eficiente en las especificaciones de las partes.
3. Las capacidades de los proveedores actuales y potenciales en relación con las necesidades de la operación.

La tabla 1 muestra los tipos de gobernanza y sus criterios de inserción productiva en relación con las empresas y/o proveedores al interior de las CGV. La conjugación de estos elementos crea modelos que van de una relación entre iguales en términos productivos (modelo de mercado), hasta el tradicional control total de la ETN sobre sus colaboradores (modelo jerárquico).

Tabla 1- Modelos de gobernanza y sus criterios de selección de las CGV

Criterios para construir el análisis de la gobernanza de las CGV			
Tipos de Gobernanza	La complejidad de la información y las transferencias de conocimiento	La codificación de la información y el conocimiento	Las capacidades de los proveedores actuales y potenciales
Modelo de Mercado	Bajo nivel	Alto nivel	Alto nivel
Modelo Modular	Alto nivel	Alto nivel	Alto nivel
Modelo Racional	Alto nivel	Bajo nivel	Alto nivel
Modelo Cautivo	Alto nivel	Bajo nivel	Bajo nivel
Modelo Jerárquico	Alto nivel	Bajo nivel	Bajo nivel

Fuente: Elaboración propia con base en Gereffi 2001 y 2005.

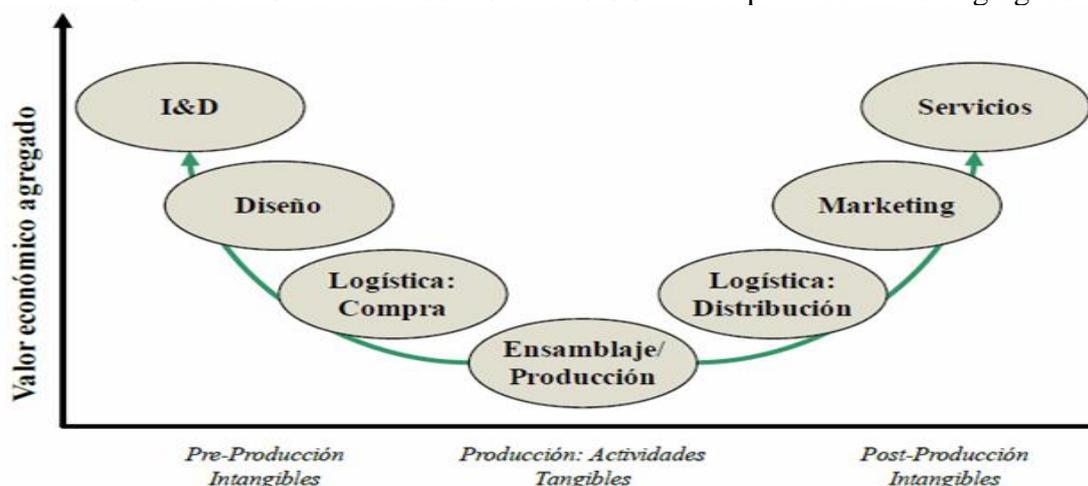
Cuando las empresas locales cuentan con un alto desempeño tecnológico, ellas recibirán nulos niveles de control por parte de las ETN; caso contrario, a la baja capacidad tecnológica le corresponde mayor control en las CGV.

El gráfico 1 muestra la curva sonrisa de las CGV con las diferentes actividades que incorporan VAN, la mayor aportación está en la preproducción (I+D) y posproducción (servicios posventa) dominados por las ETN. La menor contribución de VAN es la de producción de empresas con un bajo nivel tecnológico estandarizado.

En suma, no se trata sólo de integrarse a las CGV, el desafío de cada SPN o de determinada región consiste en incrementar su aportación de VAN. El *escalonamiento industrial* es la capacidad de evolucionar en la producción de bienes o la prestación de servicios, que incorpore mayores niveles de VAN con trabajadores del conocimiento.

De este modo, un escalonamiento industrial es la capacidad de evaluaciones entre sectores productivos, al pasar de fabricar zapatos a la producción de tecnología de la comunicación 4G (caso extremadamente paralizado).

Gráfico 1- Curva de la sonrisa en las CGV: la captura del Valor Agregado



Fuente: Gereffi, G. (2014). “Nuevas tendencias en las cadenas de valor y el escalamiento industrial”, Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC) Duke University.

Lo anterior implica un desplazamiento hacia la izquierda del gráfico 1, a consecuencia de una estrategia de evolución tecnológica endógena. Esta lógica de conectividad entre empresas fundada sobre reglas predeterminadas de operación conjunta, “[...] *más que la de empresas independientes relacionadas por el mercado, es la que define las peculiares del comportamiento contemporáneo de la economía mundial y, de su proceso de globalización [...]*” (Díaz y Rozo, 2015, p. 2).

La mayoría de las empresas de PED se ubican en la parte de elaboración y fabricación de bienes tangibles, como el ensamblaje final que son los que generan menor VA. En contraparte, los PD son los propietarios de las tecnologías, los creadores del producto, diseñadores, que venden o comercializan el producto en su etapa final, es decir, son empresas de países industriales con mayor proporción del VAN (Baldwin, 2012).

4 LA NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO A CONSECUENCIA DE LAS CGV.

El sistema globalizado repercute en los procesos de integraciones regionales gestando una nueva geografía del poder mundial, en el cual nuevas potencias cuestionan la hegemonía estadounidense. “[...] *El proceso de reposicionamiento de los países emergentes, encabezados por los BRICS, crea la multipolaridad en lo económico y político* [...]” (Pérez, 2011, p. 29).

La nueva división internacional del trabajo es resultado de la *desverticalización de la producción*, que no es otra cosa que las asimetrías en la especialización tecnológica global. La nueva organización laboral permite coordinar países desarrollados (PD), países en vías desarrollo (PED) y países emergentes (PE) interconectado sus SPN en la elaboración de bienes o, incluso, en la prestación de servicios de alta especialización.

Aun existiendo diferencias conceptuales¹³ al articular a los PD, PED y PE la nueva división internacional del trabajo logra consolidar relaciones productivas en el marco de las cadenas globales de valor a partir de 1980. Se ocupará, en primer lugar, la variable de la paridad del poder adquisitivo (PPA)¹⁴ y, en segundo lugar, una variable que indique la intensidad del desarrollo tecnológico para resalta las asimetrías entre cada tipo de país.

Los *Países Desarrollados* son altamente industrializados con un PPA de más de 42 mil dólares (expresados a precios constantes del año 2011) y gran proporción de su población ostentan elevados estándares de vida gracias a que se concentran en actividades especializadas en bienes de capital. Los *Países en Desarrollo* tienen un ingreso medido superior a los 9 mil dólares con bajos niveles de industrialización. Los *Países Emergentes* son los denominados BRICS, con asimetrías en el ingreso: Rusia 24.417, Brasil 14.077, China 14.401, Sudáfrica 12.287 e India 6.096 dólares; con un promedio de 14.255 dólares.

Los BRICS tienen ventajas geográficas y demográficas que los vuelven actores con “[...] *capacidad gran productiva potencial (agrícola, industrial y de servicios) sustentada en una economía relativamente estable a escala internacional* [...]” (BAUMANN, 2009, p. 2).

Ahora se destaca la clasificación tecnológica, de Evenson y Westphal (2002), del Gasto en Investigación y Desarrollo (GIDE) como porcentaje del PIB. Los PD, del Nivel 3 de GIDE,

¹³ Las clasificaciones que se utilizarán en esta sección son extraídas del glosario del Banco Mundial y de trabajos realizados por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

¹⁴ PIB per cápita por paridad del poder adquisitivo (PPA) es el producto interno bruto convertido a dólares internacionales utilizando las tasas de paridad del poder adquisitivo. Un dólar internacional tiene el mismo poder adquisitivo sobre el PIB que el que posee el dólar de los Estados Unidos en ese país.

destinan más del 1.6; los PE, ubicados en el Nivel 2, reservan de 0.4 a 1.6 por ciento del GIDE; finalmente los PED utilizan de 0 a 0.3 del GIDE.

La *desverticalización productiva* de las CGV no ignorará las ventajas de menor salario. El desarrollo técnico endógeno explica, en gran medida, la articulación productiva de países con asimetrías en su desarrollo económico. En suma, se crea un comercio transfronterizo de insumos y servicios subcontratando de proveedores especializados, fundando así un *proceso de desindustrialización* en beneficio¹⁵ de las transnacionales.

Se estima que aproximadamente el 80 por ciento del comercio mundial es originado por las CGV. Los patrones del comercio del VAN en las CGV determinan la “[...] *distribución de ganancias económicas reales del comercio entre las distintas economías y están configuradas, en gran medida, por las decisiones de inversión en torno a los flujos de IED de las ETN* [...]” (UNCTAD, 2013, p.5). El funcionamiento de las CGV ha modificado los patrones del comercio internacional debido a la creciente participación de los PE, con la subcontratación o incluso con empresas de alta calidad tecnológica, como China o Brasil, llamados BRICS.

4.1 PARTICIPACIÓN INTEGRAL EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN INTERNACIONAL: NDIT

Las economías de los países en desarrollo que participan en las CGV registraban de 2011 a 2012 tasas de crecimiento del PIB *per cápita* de 3.34 por ciento, aproximadamente dos puntos porcentuales superiores al promedio del crecimiento mundial que es de 1.11 por ciento. Además, la participación en las CGV suele traducirse en la creación de empleo en los países en desarrollo, incluso cuando esta participación depende de la importación de contenidos de las exportaciones (UNCTAD, 2013, p. 25).

Los beneficios alcanzados en los PED y PE con las CGV resultan gracias a la *desverticalización productiva*, radicando en la mayor especialización laboral. Sin embargo, no se involucra únicamente al sector manufacturero, el nuevo estilo de producción global promueve la prestación de servicios, de alta calidad, que antes eran exclusivas de las ETN. La nueva organización pone énfasis en las nuevas mercancías o procesos, en Investigación y Desarrollo (I+D) y nuevos materiales. En otras palabras, son nodos estratégicos en las CGV otorgados a empresas subcontratadas por la empresa líder.

¹⁵ Que consiste en: 1) especialización en áreas estratégicas de la producción, ej. innovación de productos e I+D; 2) disminución de gastos en la infraestructura productiva; 3) altos niveles de calidad en las mercancías elaboradas por la contratación de proveedores especializados; 4) aprovechamiento de los modelos de gobernanza de las CGV.

La reconfiguración productiva internacional a causa de las CGV se observa en los flujos de entrada de IED. Datos de UNCTAD (2013) reportan que, en 2012, los PED recibieron la cantidad de 703 mil millones de dólares, lo cual representa por primera vez en la historia un porcentaje récord del 52 por ciento del total de flujos de IED en el mundo. Es decir, que las económicas desarrolladas captaron el 48 por ciento restante. Las CGV en países en desarrollo aportan en promedio 30 por ciento al PIB, en comparación al 18 por ciento de PD. (UNCTAD 2013).

A continuación, el cuadro 2, sintetiza el proceso de operación de las CGV, que demuestra como el progreso tecnológico crea la nueva división internacional del trabajo. Se utiliza el GIDE, la evaluación de las capacidades productivas y tecnológicas en cada SPN, la clasificación de cada país y el tipo de producto a desarrollar.

Cuadro 2- Esquema de operación de las Cadenas Globales de Valor

Nivel tecnológico			DIT	País	Gobernanza de las CGV		Tipo de mercancía o servicio a producir
GIDE % DIT	Tipo	Manuf actura			Modelo	Características	
N 3 < 1.6	Experimental	Alta	Nueva DIT	Desarrollado	Mercado	-Información completa por los precios de las mercancías -Alta capacidad para codificar los procesos productivos -Alta capacidad para codificar información relación entre iguales en progreso tecnológico -Costos de transacción bajos -Nulo control jerárquico de la empresa líder.	-Prestación de servicios especializados -Diseño de marcas -I+D en procesos productivos innovación de mercancías
						Emergentes	Modular
En desarrollo	Cautivo	-Relación de complementariedad -Alta capacidad para codificar los procesos productivos -Baja capacidad para codificar información Control y coordinación sistemático		-Manufactura de productos electrónicos			
		En desarrollo		Jerárquico	-Totalmente dependientes de la empresa líder -Baja capacidad para codificar los procesos productivos -Baja capacidad para codificar información -Relación asimétrica del control sistémico con la empresa líder	Ensambladoras: -Mercancías del sector Automotriz	
N 2 0.4<1.6	Aplicada		Media-Alta		En desarrollo	Jerárquico	-Estructura de producción vertical de la empresa líder -Baja capacidad para codificar los procesos productivos -Baja capacidad para codificar información -control total de la ET
		N1 <0.3		Básica			Media-Baja
N1 <0.3	Básica		Baja		En desarrollo	Jerárquico	

Fuente: Elaboración propia con base en Gereffi (2005), Brach, J. y Keppel, R. (2009).

Existen dos formas antagónicas de interpretar el cuadro 2, por un lado, están los intereses de las empresas internacionales privadas, y por el otro, son los intereses de actores locales, del Gobierno y empresas nacionales, de cada SPN. Sin embargo, la combinación de ambos contribuye en la nueva división internacional del trabajo, como resultado de las cadenas globales de valor.

Las empresas transnacionales maximizan sus beneficios en función de producir mercancías basadas en economías de escala y, que al mismo tiempo garanticen altos patrones de calidad en las mercancías, ganando posicionamiento en el mercado. Este proceso es explicado por la *desverticalización de la producción* a partir de las CGV que evalúa las capacidades tecnológicas determinando en qué modelo de gobernanza se incorporan los SPN.

La *desindustrialización* de las ETN significa dejar de invertir en infraestructura productiva requerida en la creación de un producto al delegar etapas de la fabricación a otras empresas. Así la empresa líder, se concentra en las áreas de mayor VAN. Empero, las cadenas globales de valor no desaprovechan las ventajas de la tradicional de la división internacional del trabajo que busca aprovechar los bajos salarios del exceso de fuerza laboral de algunos países en Desarrollo, por ej. México en el sector automotriz.

El avance organizacional y la forma de ejecución de la producción que plantean las corporaciones internacionales ha estandarizado los procesos de diseño y la elaboración de bienes complejos, con la desverticalización de la producción a escala mundial. Por tal motivo, el desarrollo tecnológico se vuelve un tema a tratar, al insertarse de forma internacional. Estas son las restricciones con las que los SPN, constituidos por las empresas locales y el gobierno que proponen políticas industriales orientadas al progreso tecnológico endógeno que modernice a las empresas nacionales.

4.2 AMÉRICA LATINA EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR.

Ciertamente, la nueva dinámica de producción internacional ha repercutido en las empresas, públicas o privadas, que componen las estructuras nacionales en América Latina (AL), creando opciones de acceder a la nueva división internacional de trabajo con base en el desarrollo de las capacidades productivas. Sin embargo, los países latinoamericanos no son homogéneos en lo económico, político, productivo y, sobre todo, en los niveles del gasto destinado al desarrollo tecnológico endógeno.

Estudios realizados por la CEPAL hacen la categorización de tres regiones en las que operan este tipo de cadenas:

“[...] la primera, la fábrica del norte perteneciente al bloque económico de Canadá, Estados Unidos y México; la segundo, fábrica de Europa correspondiente a la Unión Europea y, por último, la fábrica

de Asia, es decir, la colaboración de China con las naciones del sudeste asiático [...]” (DURÁN y ZACLICEVER, 2013, p. 9).

América Latina participa en CGV determinada por la contigüidad geográfica con tres casos en específico: en el primero, el Mercado Común del Sur (Mercosur), se identifican cadenas en el sector Automotriz principal industria de integración productiva en la región, Metalmecánica, Hierro y acero, Maquinaria y equipo, así como Química y petroquímica; el segundo, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) con cadenas en los sectores Agroindustria, Papel cartón, Autopartes, Metalmecánica, Maquinaria y equipo, y Química. Por último, está América Central con cadenas en Agroindustria, Papel y cartón, Automotores, Metalmecánica, Maquinaria y equipo, y Química y petroquímica (Durán, 2019). Empero, si ocupamos la categoría de la *fábrica latinoamericana* estaríamos frente a un tipo de producción, preponderantemente en cadenas de producción de materias primas o, en el mejor de los casos, producción estandarizada de productos finales de media o media-alta tecnología en el sector automotriz o de autopartes de vehículos.

5 CONCLUSIONES

A partir de 1980, la complementariedad de las estrategias de las ETN y la GE logró fragmentar globalmente la producción entre los diferentes SPN especializados, produciendo mercancías o prestando servicios, es decir, la desverticalización productiva. La estructura productiva se explica con las CGV, que valoran el progreso tecnológico endógeno al designar los modelos de gobernanza, es decir, el tipo de control jerárquico que tendrán las ETN sobre las empresas productivas locales subcontratadas.

Cada SPN articula empresas nacionales -públicas o privadas- con los gobiernos (EmyG) responsables de los encadenamientos productivos, hacia atrás y hacia adelante, que maximicen la incorporación de VA y el escalonamiento industrial en las CGV. El objetivo será capturar la mayor proporción de VA por parte de empresas nacionales. “[...] *Esa captura regional de valor debe ser la gran preocupación de los tomadores de decisión y formuladores de políticas industriales [...]*” (Pozas, 2010, p. 50).

Existen SPN con empresas multinacionales, vinculados a la tecnología de la información como China, Taiwán, Malasia y Singapur, en CGV de productos electrónicos. En

América Latina, a lo largo de la última década, se generó una cadena regional de valor en partes y componentes del sector automotriz (Mercosur) y en México-Estados Unidos-Canadá de componentes electrónicos (UNCTAD 2010).

Empero, las CGV también pueden convertirse en un dispositivo de estancamiento tecnológico que permita el escalamiento industrial, definido como la evolución en la fabricación o prestación en eslabones que requieran mayores niveles tecnológicos. Cuando un SPN se inserta a un eslabón productivo de bajo nivel de especialización, debe reconocer que el interés de las ETN no necesariamente es transferir tecnología, por ejemplo, al ensamblar celulares inteligentes la mayor incorporación tecnológica es la red inalámbrica de quinta generación (5G) utilizada en el celular.

Por lo tanto, no existe un manual de las mejores prácticas que consolide la inserción en las CGV, dado que cada SPN tiene sus propias características, fortalezas y debilidades. Antes de acoplarse a las CGV se requiere de una autoevaluación productiva que evite caer en modelos estandarizados que limiten el escalonamiento industrial. La coordinación entre las empresas locales y gobiernos nacionales tendrán que promover el desarrollo económico en el marco de la globalización económica.

Integrarse a las CGV será benéfico si - y sólo si -, se accede al *escalonamiento industrial* que se articule con los demás sectores productivos del mercado interno, siendo este, el objetivo central de las políticas nacionales e incluso en los planes de desarrollo regionales. Así es que toma importancia el desarrollo tecnológico y la coordinación de empresas nacionales -públicas o privadas- en el marco de una nueva división internacional del trabajo y de la globalización económica actual.

Para el caso de América Latina, en conclusión, la articulación en las cadenas globales de valor se presenta como un mecanismo que permita a la región superar su inserción al comercio internacional basada en las materias primas, siempre y cuando se tomen en consideración los elementos desarrollados en el presente documento.

6 BIBLIOGRAFÍA

BALASUBRAMANYAM, Vudayagiri; SALISU, M. y SAPSFORD, David., Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries, *Economic Journal*, Royal Economic Society, vol. 106(434), pages 92-105, January.V. 106, 1996, p. 92-105.

BALDWIN, Richard, *Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They are Going*, CERP Discussion Paper No. DP9103, 2012.

BAUMANN, Renato. El Comercio entre los países “BRICS”, *Revista de la Comisión Económica para América latina y el Caribe (CEPAL)*, Brasil, p. 1-28. 2010.

BOISIER, Sergio. Desarrollo regional endógeno en Chile: ¿Utopía o necesidad?, *Ambiente y desarrollo*, Santiago de Chile, vol. IX, CIPMA, p. 42-45, junio 1993.

BRACH, Juliane. y Keppel, Robert. Global value chains, technology transfer and local firm upgrading in Non-OECD countries, *GIGA Working Papers*, Hamburgo Alemania, N. 110. p. 1-26, octubre 2009.

CEPAL. En *Globalización y desarrollo, vigesimonoveno período de sesiones*, Brasilia Brasil, p. 1-396, del 6 al 10 de mayo de 2002.

_____. *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe año 2000*.

_____. *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe año 2003*.

_____. *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe año 2007*.

_____. *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe año 2010*.

_____. *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe año 2011*.

_____. *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe año 2017*.

CIMOLI, Mario. Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina, Publicado en: *Publicaciones de la CEPAL No. LC / W.35*, Santiago de Chile, p. 1-162. noviembre de 2005.

DÍAZ, José y ROZO, Carlos A. Cadenas globales de valor y Transferencia de tecnología. Enfoque teórico, Serie Documento de Trabajo No. 3 de la Serie Documentos de Trabajo en Economía, Departamento de Producción Económica Universidad Autónoma Metropolitana, Ciudad de México, México, p. 1-36, enero 2015.

DUNNING, John. *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham, Addison-Wesley. New York. 1993.

_____. Explaining outward direct investment of developing countries: In support of the Eclectic theory of international production, *Multinationals from Developing Countries*, K. Kumar y M. G. McLeod, Lexington, Lexington Books. 1981.

DURÁN, José. y VENTURA-DÍAS, Vivianne. Comercio intrafirma: concepto alcance y magnitud. División de Comercio Internacional e Integración, CEPAL. Chile, V. 44, diciembre 2003.

DURÁN, José y ZACLICEVER, Dayna. América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor. Serie Comercio Internacional CEPAL. Santiago de Chile, N° 124, diciembre 2013.

_____. Cadenas de valor intra e interregionales, América Latina y el Caribe y Asia Pacífico, División de Comercio Internacional e Integración, CEPAL, Seúl, 2019.

DIETER, Ernst. Innovación offshoring en Asia: causas de fondo de su ascenso e implicaciones de política, en Pozas, María. Rivera Miguel. y Dabat Alejandro. Redes globales de producción rentas económicas y estrategias de desarrollo: la situación de América Latina, Colegio de México, Ciudad de México, México. p. 33-83.

EVENSON, Robert y WESTPHAL, Larry. Technological change and technology strategy. In: Behrman, J. Innovation: A guide to the literature. Fagerberg, J., Mowery, D., Nelson, R. (Eds.), The Oxford Handbook en of Innovation. Oxford, 2002.

FERRER, Aldo. Globalización, desarrollo y densidad nacional. En publicación: Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado. Vidal, Gregorio; Guillén Arturo. Argentina, 2007.

FLORES, Olea y MARIÑA, Abelardo, Crítica de la globalidad. Dominación y liberación en nuestro tiempo, Fondo de Cultura Económica, Ciudad de México, p. 598. 2004.

GEREFFI, Gary. Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización, en la Revista Problemas para el Desarrollo, V. 32 n. 125, México. p. 1-30 septiembre 2001.

_____. Humphrey, John. and Sturgeon, Timothy. The governance of global value chains. Review of International Political Economy, V. 12, p. 78- 104. Agosto 2005.

_____. Nuevas tendencias en las cadenas de valor y el escalamiento industria, Center on Globalization, Governance & Competitiveness Duke University. México UNAM-INEGI, México, 10 de abril de 2014.

GUERRA-BORGES, Alfredo. Globalización e integración latinoamericana, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM/Siglo XXI/Universidad Rafael Landívar, Ciudad de México, p. 295. 2002.

_____. La integración latinoamericana, los primeros años, en Briceño, José. Rivarola, Andrés. y Casa, Ángel. INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA Y CARIBEÑA, Fondo de Cultura Económica, México. 2012.

IANNI, Octavio. Teorías de la globalización, México: Siglo XXI Editores/UNAM, 1996.

KRUKGMAN, Paul. y Obstfeld, Maurice. Económica internacional teoría y política, Pearson Educación S.A. Madrid, 2008.

KURI, Armando. La globalización de ayer y hoy, en Calva, José. Globalización y bloques económicos: mitos y realidades, Miguel Ángel Porrúa. México. p. 21-34. 2007.

LOWENDAHL, Henry. Recession Brings a Shift in Focus. FDI Magazine. 2009.

OCAMPO, José. Más allá del Consenso de Washington: una agenda de desarrollo para América Latina, en Serie Estudios y Perspectivas, Núm. 26, 2005.

OMC. Informe sobre el Comercio Mundial. Secretaría, Ginebra, Suiza. 2009

_____. Making Globalization Socially Sustainable. 2011

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Staying Competitive in the Global Economy: Moving up the Value Chain. OECD. 2007.

_____. Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202436-es> 2011.

OIT. Panorama Laboral (Lima, Oficina Regional para América Latina y el Caribe). 2017.

_____. Empresas multinacionales, desarrollo y trabajo decente, Informe sobre la promoción y aplicación de la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social en las Américas. Segundo ciclo de informes regionales (2018-2021). 19 Reunión Regional Americana. Panamá. Octubre 2018.

PÉREZ, Graciela., Gutiérrez, Ana. y Arroyo, Rosario. La hegemonía estadounidense ¿recomposición o declive? Su expresión en distintos escenarios regionales. Universidad Autónoma Metropolitana, México. 2011.

PINTO, Aníbal. Naturaleza e Implicaciones de la 'Heterogeneidad Estructural' de la América Latina en Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: textos seleccionados. Chile: Fondo de Cultura Económica/CEPAL p. 547-567. 1998.

POZAS, María. El Contexto de la Desigualdad Internacional y el Problema del Desarrollo,' en Fernando Cortés y Orlandina de Oliveira, Los Grandes Problemas de México, Vol. V Desigualdad Social, Ciudad de México, México, p. 29-60. 2010.

RODRIK, Daniel. La paradoja de la Globalización democracia y el futuro de la economía mundial. Antoni Bosch, España. 2012.

SILVA, Lira. Desarrollo económico local y competitividad territorial en América Latina. REVISTA DE LA CEPAL V. 85, Santiago de Chile, abril 2005.

TORRES, Danilo. Globalización, Empresas multinacionales e historia. Pensamiento & Gestión, núm. 30, Barranquilla Colombia. p. 165-185 enero-junio 2011.

THOMPSON, G. (1999). Introducción: situar la globalización. Revista Internacional de Ciencias Sociales (UNESCO), vol. 160: 1-17.

UNCTAD. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 2006.

_____. Integrating Developing Countries' SMEs Into Global Value Chains. 2010.

_____. Informe sobre las inversiones en el mundo panorama general. 2012.

_____. Informe sobre las inversiones en el mundo panorama general. 2013.

Recebido em: 31/08/2019

Aprovado em: 25/12/2019

Publicado em: 26/12/2019

