

céfiro

ZÉPHYROS

**REVISTA DE
ECONOMÍA Y GESTIÓN**

**AÑO 5 NÚMERO 4
PRIMAVERA 2019**

ISSN (impresa) 2408-4638
ISSN (digital) 2422-7692

Introducción al estudio de las cadenas globales de valor¹

por Alejandro L. Robba², Emiliano Fernández³, Alan R. Laustonau⁴, Luis D. Margall⁵, y Kevin M. Pérez⁶

En los 70 y 80 el desarrollo de las TICs, sumado a la reducción de los costos de transporte permitió desplegar un sistema logístico capaz de fragmentar y deslocalizar el proceso productivo (Offshoring + outsourcing) con el objetivo de pasar de productos finales “hechos en un país” a “hechos en el mundo”.

En los 90, el Consenso de Washington con la apertura comercial (el abandono de la ISI), la creación de la OMC y la desregulación financiera dieron el marco jurídico para ese despliegue.

Este proceso se ve reforzado por:

- A) la caída de costos de transporte (containerización);
- B) las nuevas tecnologías de la información y comunicación;
- C) la caída del bloque soviético y
- D) el giro de China e India hacia mayor liberación comercial.

La consecuencia fue el incremento de la capacidad productiva mundial (La Gran Duplicación de la oferta laboral mundial: 1.300 millones de personas), del comercio internacional y su cambio cualitativo (mas insumos intermedios, mas servicios). Además crecieron los flujos de inversión extranjera y de la subcontratación internacional, reforzando aun más el rol de las ETs (Empresas Transnacionales) que son quienes lideran estos cambios, poniendo en jaque el poder de decisión de los estados nacionales.

1 El presente texto ha sido realizado en base al Trabajo Práctico para la asignatura Crecimiento, Desarrollo y Planificación (1344) de la carrera de Licenciatura en Economía, en el ciclo lectivo 2018, a cargo de Alejandro L. ROBBA y la presentación del mismo equipo en el Seminario de Economía Política Internacional: “Actualidad y Perspectivas de los contextos comercial, financiero y geopolítico global: Claves para pensar el desarrollo nacional” en noviembre de 2018

2 Docente UNM. Licenciado en Economía UBA. Diplomado en Estudios Regionales ILPES (Chile). Coordinador-Vicedecano de la carrera de Licenciatura en Economía UNM.

3 Estudiante de la carrera de Licenciatura en Economía UNM.

4 Estudiante de la carrera de Licenciatura en Economía UNM.

5 Estudiante de la carrera de Licenciatura en Economía UNM.

6 Estudiante de la carrera de Licenciatura en Economía UNM.

Las **ETs** (antes denominadas grandes corporaciones o empresas multinacionales) tienen diferentes características que sus predecesoras: tienen inversiones en diferentes países; crean productos para mercados globales que luego adaptan a cada país; actúan como si no existieran estados nacionales sobre la base de una estrategia común dirigida por un centro corporativo, además, es común que elijan proveedores (globales) que abastecen a todas las filiales.

Por lo tanto, la posibilidad de desintegración del proceso productivo, da lugar a las CGV (Cadenas Globales de Valor) y además permite a la gran empresa tener más flexibilidad (tercerización, subcontratación) hacia los cambios del ciclo y de la demanda, descargando sus costos hacia las empresas tercerizadas, hacia los proveedores (es más ágil para rescindir o modificar contratos), y hacia los trabajadores, que ven vulnerar sus derechos.

Hopkins y Wallerstein (1986) afirman que la producción globalizada ya existía siglos atrás y la denominan **CGM** (cadenas globales de mercancías) pero ponían especial énfasis en el intercambio desigual (centro-periferia) de esos intercambios.

Gareffi (1994) estudiando flujos de comercio e inversión mundial, retomó el concepto de CGM, pero dejando de lado el carácter estructural del intercambio desigual y analizando particularmente cómo se distribuyen los ingresos al interior de la cadena, bajo el concepto de **estructuras de gobernanza**.

Así, los posteriores avances sobre el concepto de CGV se alejaron más del esquema sistema-mundo y se nutrieron de conceptos más ortodoxos como el de costos de transacción (Coase, 1937) y de cadenas de valor (Porter, 1985).

Los estudios se dirigieron a analizar el rol protagónico de las firmas dentro de la CGV y a recomendar a los países periféricos como aprovecharlas mejor.

La **cadena de valor** describe todas las actividades (eslabones) que empresas y trabajadores llevan a cabo para obtener y transformar la materia prima en producto, ya sea bien o servicio. Desde el diseño hasta el soporte técnico, pasando por la producción, el MKT y la distribución; desde la producción física hasta la simbólica.

Cuando una misma firma participa en más de un eslabón, decimos que hay **integración vertical**. Cuando una misma firma es propietaria de varias empresas de un mismo eslabón, hay **integración horizontal**.

Bajo estos conceptos, decimos que hay una CGV cuando las actividades son realizadas por distintas firmas y en distintos espacios geográficos. Las CGV pueden ser definidas como la "secuencia de actividades que las firmas y los trabajadores realizan desde el diseño de un producto hasta su uso final (Gareffi y Fernández Stark, 2011). El resultado fue el surgimiento de diferentes patrones de estructuración geográfica y gobernanza.

Importante: si bien las ETs se han concentrado en un eslabón de la cadena, fragmentado el proceso productivo, esto no implica desentenderse de los demás eslabones. Esta **fragmentación** no se da solo en términos de la **ubicación geográfica** de los distintos eslabones, sino también en términos de la propiedad de las firmas participantes, a través de la **desverticalización** de las grandes corporaciones: creando nuevas empresas, tercerizando tareas o funciones.

Así, se da origen a una nueva forma de división internacional del trabajo en la que se comercian cada vez más "**ta-reas**" o "**capacidades**" que bienes finales. La nacionalidad de las mercancías se vuelve difusa. Es paradigmático el "diseñado en California y ensamblado en China" de los productos Apple.

En cada CGV puede identificarse una **firma líder** (o un grupo) dedicada a una determinada parte del proceso productivo (estructura de gobernanza) y suelen clasificarse en:

1. Dirigidas por el productor (el líder es un gran fabricante como la industria automotriz, aeronáutica, informática). Un ejemplo claro es Dell.
2. Dirigidas por el comprador (el líder que coordina se encuentra al final de la cadena, especializado en MKT y comercialización como los grandes supermercados, o las industrias de calzados e indumentaria (Nike, Zara).

Atributos de las firmas líder: son las responsables, las que gobiernan la fisonomía que adopta el encadenamiento a partir de poseer ciertos “activos específicos”: capacidad de financiar grandes proyectos, alta inversión en I+D, liderazgo tecnológico o de comercialización, marca global. Pero el rasgo definitorio es que pueda coordinar/gobernar toda la cadena definiendo: qué, cómo, cuándo y cuánto producir.

Las CGV y su relación con los países en desarrollo.

- La posibilidad de fragmentación hace que las actividades se localicen en un país o en otro. Pero se refuerza la bipolaridad:
 - Países periféricos: actividades especializadas en mano de obra barata y/o recursos naturales; o modelos basados en manufacturas de ensamble.
 - Países centrales: know-how productivo, diseño, I+D, MKT o comercialización.
- Competencia de los diferentes países por la relocalización. Esto provoca mayor poder de presión de la ETs para pedir rebajas impositivas, salarios bajos, etc. con la amenaza de irse a otro país.
- Puede incrementarse el problema de desarticulación del aparato productivo al irse alguna actividad y, además, profundizar la restricción externa si la ET ahora quiere reemplazar a proveedores nacionales por importaciones. El nuevo esquema impacta entonces sobre las empresas nacionales que pueden perder el abastecimiento local a manos del nuevo proveedor global, se incrementan las importaciones y se desarticula cualquier ganancia tecnológica o de productividad lograda anteriormente entre comprador y proveedor anterior.

¿Qué se discute acerca de las CGV en el ámbito académico y de los organismos internacionales?

El análisis de las CGV es todavía un espacio en construcción, tanto por su novedad como por los marcos teóricos desde los que se lo aborda. Se resume a continuación algunos puntos en disputa.

- a) ¿Cómo afectan las instituciones de cada país para la conformación de las CGV y para el upgrading en la cadena de valor?
- b) Se debe ir hacia la construcción de bases de datos permitan estructurar una “macro matriz insumo-producto mundial”.
- c) El marco teórico en general se ha centrado en las ventajas de la globalización, la liberalización y la desregulación económica para los países en desarrollo y es postulado como el nuevo “instrumento

de desarrollo para los países periféricos”, en contraposición con las políticas proteccionistas que impiden el desarrollo eficiente de las CGV. Se desprende que estos países deben seguir con su especialización factorial y atraer IED y, en todo caso, tener políticas horizontales en educación, infraestructura y estabilidad macro. Muy similar a los primeros análisis sobre los NICs en los noventa.

- d) Bernhardt y Milberg (2011) aportan en diferenciar el upgrading económico del social. El primero medido por la mayor productividad, el valor unitario del producto, el incremento de las exportaciones y la mayor penetración en los mercados mundiales; y el segundo supondría el mejoramiento de la calidad de vida de la población (mejores empleos y mejor pagos, creación y difusión tecnológica al interior del entramado productivo). El estudio realizado entre 1990 y 2009 determinó que no existe relación lineal y automática entre ambos, y al contrario, las mejoras económicas fueron a costa de bajar salarios y flexibilización laboral.
- e) Otro foco de análisis ha sido el de los “países emergentes” que comprenden los cambios, a partir de la crisis del 2009, del rol mundial de los BRICS más México, Indonesia, Nigeria y Turquía (MINT). Al respecto, estos cambios estarían cambiando la tradicional visión de cadenas dirigidas con el productor o el vendedor hacia un mayor poder de gigantes manufactureros, especialmente China (Gereffi, 2014), que vinieron desarrollando una importante base doméstica de proveedores junto a servicios de diseño, I+D, logística y MKT, firmas que las ETs intentan cooptar a través de compras y fusiones.
- f) Este nuevo proceso indicado en e) también tiene consecuencias en el upgrading dentro de las CGV: si la demanda mundial es cada vez más traccionada por países menos sofisticados y de menores ingresos relativos, podrían bajar las barreras a la entrada de productores en diseño y desarrollo de producto de países periféricos ya que tienen mejor conocimiento de la idiosincrasia y gustos de esos países. No obstante, las ETs. podrían apropiarse de esas firmas vía M&A (Gereffi, 2014).

Referencias⁷:

ETs y las CGV. Ficha de cátedra. Estructura Económica Argentina y Mundial. Mariana Fernández Massi, 2017.

El concepto de CGV y su evolución. INFORME INDUSTRIAL. Porta, Santarcangelo y Schteingart, 2017.

Cómo lo hicieron los chinos. Gustavo Girado, 2017.

Cadenas globales de valor y desarrollo: perspectivas críticas desde el sur global. Víctor Fernández y Manuel Trevignani, 2015.

Política industrial: el eslabón perdido en el debate de las CGV. Dalle, Fossati y Lavopa, 2013.

Cadenas Globales de Valor. Historia, Teoría, Políticas Seminario. Universidad Nacional de Moreno. Carballa Smichowski, Durand, Knauss (Université Paris XIII) 20 a 23 marzo de 2017.

⁷ Varios autores que se nombran en el trabajo (Hopkins y Wallerstein Gareffi coase Porter, Fernández Stark) son citas de la bibliografía consultada y descripta como Referencias.