



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**“LOS NUEVOS PARADIGMAS DE LA COMPETITIVIDAD Y EL
COMERCIO EXTERIOR”**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE LICENCIADO EN
RELACIONES INTERNACIONALES PRESENTA:**

Mónica Irma Cruz Reséndiz

DIRECTORA DE TESIS: Dra. Rosa María Piñón Antillón



Ciudad Universitaria, UNAM.

ENERO 2016



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

LOS NUEVOS PARADIGMAS DE LA COMPETITIVIDAD Y EL COMERCIO EXTERIOR

INDICE

Prefacio	5
Introducción	9
Capítulo 1. El concepto de competitividad, las relaciones económicas a la luz de distintas concepciones.	12
1.1 La competitividad en la Escuela Clásica	12
1.2 La competitividad en la Escuela Neoclásica	15
1.3 La competitividad internacional	17
1.3.1 La competitividad	18
1.3.2 Definiciones alternativas de competitividad	22
1.3.3 Los índices de competitividad	23
1.3.4 Prevalencia de los índices del Foro Económico Mundial	25
Capítulo 2. La competitividad y el comercio exterior en la Teoría Económica	30
2.1 Cambio en el paradigma del Comercio Internacional	32
2.2 Razones de cambio en el paradigma del Comercio Internacional	34
2.3 La nueva teoría del Comercio Internacional y el concepto de ventaja competitiva	37
2.4 Paul Krugman y la teoría prevaleciente del Comercio Internacional	38
Capítulo 3.- Cadenas Globales de Valor y Valor Agregado.	44
3.1.- Cadena de valor de una empresa	45
3.2.- Origen de las Cadenas Globales de Valor	47
3.3.- Las Cadenas Globales de Valor y su Impacto en la Contabilidad del Comercio Exterior	51
3.4 América Latina y los retos de participar en las cadenas de valor	54

Capítulo 4.- La importancia de las Cadenas Globales de Valor en el crecimiento económico	59
4.1.- Los defensores de las cadenas globales de valor	59
4.1.1.- Necesidad de una mayor liberalización de bienes	63
4.1.2.- Liberalización comercial entendida en un sentido amplio	64
4.1.3.- Facilitación del Comercio	66
4.2.- Análisis de las Cadenas Globales de Valor y el desarrollo económico	67
4.2.1.- Nuevos acercamientos a la política industrial	74
4.2.2.- Acuerdos preferenciales y reglas de origen en una compleja relación	76
4.2.3.- Latinoamérica en la encrucijada	78
Capítulo 5.- La fragmentación de la producción y las Cadenas de Valor en América Latina	82
5.1.- La fragmentación de la producción	83
5.1.1.- La reducción de los costos del comercio	84
5.1.2.- Reducción de los costos del transporte	85
5.1.3.- El auge de las empresas logísticas	85
5.1.4.- Menores costos de información y mejores comunicaciones	88
5.1.5.- Ejecución de contratos y derechos de propiedad intelectual	89
5.1.6.- Riesgos presentes	90
5.2.- América Latina y la fragmentación de la producción	90
5.3.- México y las Cadenas Globales de Valor	96
5.4.- La política industrial de México	102
Conclusiones	111
Bibliografía	124

AGRADECIMIENTOS

La conclusión de un ciclo o meta ha llegado, con la fuerza del agradecimiento a todas las personas que conforman los entornos de las diferentes etapas de nuestra vida, por la fortaleza que la gente que nos rodea nos inspira.

En primer término a las personas que conforman mi realidad inmediata, a mi madre por su inigualable ejemplo de responsabilidad, honradez y enseñanza de valores de incalculable riqueza.

A mi hermana por siempre estar a mi lado no importando la circunstancia.

A mi esposo y mis hijas que sin lugar a dudas son la mayor inspiración para seguir adelante, con mi amor, gratitud y compromiso.

A mi familia toda.

A mis amigos, todos. A los de entonces, a los de siempre y a los de ahora (sin nombres, por temor a las traiciones de la memoria) por compartir las experiencias de la vida.

Gracias Ma. Elena y Lulú, por toda su ayuda, por sus consejos, por su paciencia, por su tiempo, por su experiencia e inteligencia y su cariño.

Un agradecimiento especial a la Dra. Rosa María Piñón Antillón, quién me dio la oportunidad de continuar con este trabajo, por su experiencia, consejos y confianza.

A los síndicos examinadores de este trabajo: Prof. Javier Pacheco Micete, Prof. Miguel Ángel Jiménez Vázquez, Prof. Gabriel Blando y al Prof. Marco Barragán, gracias por sus comentarios y tiempo pero sobre todo a la institución a la que me enorgullezco de pertenecer: Universidad Nacional Autónoma de México.

PREFACIO

México es sin duda un país con condiciones geográficas privilegiadas; recursos naturales abundantes; climas diversos; extensiones adecuadas para la agricultura; colindancia con dos océanos, por citar las más relevantes. En materia de recursos humanos, tiene un bono demográfico, sin olvidar nuestra riqueza cultural.

Al hablar de competitividad, los estudiosos –nacionales e internacionales- han referido a México de una u otra forma al menos en las últimas décadas, sin embargo, la pregunta es ¿por qué está el país limitado para mejorar el nivel de vida de la población?

Mi interés en el tema se originó al tratar de entender, porque tantas condiciones favorables que determinan buenos indicadores de competitividad, no se reflejan en un país con mayor crecimiento y bienestar para sus habitantes. Mi primera respuesta sin duda estuvo ligada a la competitividad, palabra coloquialmente utilizada que incluye sociedad, economía, política, comercio internacional, tecnologías de la información, por citar algunos conceptos.

Pero la palabra competitividad, resultó ser demasiado ambigua. Al proponer el tema de investigación busqué entender que es lo que los estudiosos consideran como “competitividad”. De que marco teórico parten, que variables consideran, como las miden, de donde obtienen la información, hacia qué objetivos dirigen sus investigaciones. Y por esta razón, la primera parte de la investigación, hace un recorrido sobre el cambio ocurrido en la definición de competitividad.

Mi interés también fue contrastar los buenos augurios que nos dan los estudiosos sobre la competitividad del país, y los bajos niveles de crecimiento económico que afectan a México en su conjunto. El mismo Plan Nacional de Desarrollo del Presidente Enrique Peña Nieto, hace referencia a fortalecer la competitividad de la economía, con base en las acciones de política pública referidas en el mismo documento:

“México puede aumentar su potencial de desarrollo a la par de desplegar una política exterior activa y eficaz. Para lograr lo anterior, es necesario perseverar en las reformas internas descritas en el presente *Plan Nacional de Desarrollo*, a fin de fortalecer la competitividad de la economía nacional en el exterior, reducir la desigualdad y promover la inclusión y la cohesión social, así como fortalecer el Estado de Derecho”.¹

¹ Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, pág.93

No obstante, no ofrece ninguna definición específica de lo que entiende por competitividad. ¿Cómo entonces consideraba evitar que se hicieran más profundas las brechas entre los diferentes grupos productivos que conforman nuestro país?

Al ahondar en el tema, me encontré con que el concepto de competitividad, no solamente no es único, sino que desde su origen ha seguido muy diferentes propósitos. Por esta razón la investigación partió de las siguientes hipótesis:

1. La competitividad es una palabra ambigua que se utiliza en forma indistinta para referir que un país se posiciona mejor que otros en cuanto a sus procesos, productos y servicios.
2. La competitividad aun cuando puede utilizarse a nivel de un sector productivo, sigue siendo un concepto que no se enfoca al análisis de la estructura productiva, los principales agentes económicos, la presencia de las grandes corporaciones multinacionales, la eficiencia de las políticas públicas y en particular la importancia de la política industrial en el marco de un mundo globalizado.
3. Por esta razón, los indicadores de competitividad de México no reflejan la realidad de los diferentes sectores productivos, ya que no existe una participación del Estado en propiciar mejores condiciones de competencia por actividad productiva, dando particular importancia a las pequeñas y medianas empresas.
4. En el marco del neoliberalismo o la incuestionable defensa de las fuerzas del mercado, las acciones de política pública, pueden vanagloriarse de buenas condiciones de competitividad a nivel nacional, sin embargo son datos que ya no reflejan los retos en particular que enfrenta la actividad productiva y principalmente las empresas.
5. Las variaciones entre los conceptos de competitividad, me llevaron a la conclusión de que no sólo se requería conocer el marco teórico sino además, las circunstancias particulares en que fueron desarrollados y aún más importante con que datos fueron contruidos para hacer comparaciones entre países, a fin de entender lo que realmente reflejan.

Lo que descubrí a lo largo de la investigación fue:

1. El alcance del término competitividad se adecúa no solo a las condiciones imperantes en el entorno que rodea al investigador – entiéndase centro de estudios o institución mundial- sino a los objetivos que persigue el investigador en materia de coadyuvar a resolver problemas específicos.

No es lo mismo el concepto de competitividad en el marco de la Teoría de Ricardo, que requería entender porque se llevaba a cabo un intercambio comercial cuando los dos países tenían producción de los bienes “x” y “y”, como el concepto de competitividad en el entorno de la globalización, en donde se hace un inventario exhaustivo de diferentes áreas que afectan la economía de un país, pero en donde la obtención de la información proviene de empresarios de alto nivel, preseleccionados, que no representan al 100% la realidad de esa nación.

2. Identificadas las principales características de la competitividad en los últimos años, el reto fue entender como en la actualidad las mediciones que se hacen reflejan la realidad de un país. Encontrando que en el origen se identifican distorsiones, ya que se toman en cuenta en muchos casos estadísticas oficiales, las cuales no son cuestionadas.

Por citar un ejemplo. La tasa de desempleo. En tanto que en países como Canadá el desempleo es una variable que refleja en su totalidad a la población económicamente activa y a través de los registros de pago de impuestos, determinan la tasa de desempleo. En el caso de países como el nuestro, la forma de medir el desempleo parte de una encuesta que se aplica mensualmente a una muestra y con preguntas que discriminan desde el inicio, quienes son o no desempleados.

3. Además, la globalización que es una realidad que ha afectado como las naciones se relacionan, al tiempo que han afectado variables significativas como la movilidad de capitales y de recursos humanos, induce a que se tengan esbozos de la competitividad de un país, pero no permite incluir la forma en que el país se ha incorporado a la globalización mundial.

4. La globalización ha dado pie a un proceso de producción fragmentado en muy diferentes países, en donde lo fundamental es encontrar el hilo conductor de las cadenas de producción, que son mejor conocidas como cadenas de valor y es donde se genera la competitividad.
5. La competitividad actualmente está ligada a la participación de un país en una cadena de valor en un sector de la actividad productiva. El problema se plantea cuando la globalización y la conducente fragmentación de la producción, requieren revisar el tradicional debate entre el libre mercado y la intervención de la política industrial para lograr los objetivos de mayores ingresos para el país y bienestar de sus habitantes.

El gran reto para un Estado, en países como el nuestro, es saber si debe o no ocupar la política industrial para apoyar y/o beneficiar a las empresas privadas –grandes, pequeñas y medianas- y si éstas, en su caso, se están instrumentando de una manera adecuada.

Las corporaciones juegan un papel importante en el desarrollo del intercambio industrial. Dichas corporaciones participan en sectores claves de la actividad económica y pueden o no fortalecer el desarrollo de las fuerzas productivas que sistemáticamente interactúan y que son de suma importancia para la competitividad internacional de las economías nacionales.

INTRODUCCIÓN

En esta investigación podremos acercarnos a las distintas acepciones de la competitividad, con el fin de conocer lo alcanzado y los retos por enfrentar, para los diferentes sectores productivos de nuestro país.

¿Qué estamos haciendo? ¿Cómo lo estamos haciendo?, ¿son las políticas públicas las que nos definen, las que frenan, las que apoyan a los sectores, estos son los más adecuados, los menos favorecidos?

La competitividad es sin duda una palabra que se utiliza cotidianamente para dar a entender la presencia de rivalidades entre empresas y países en búsqueda de un lugar en las decisiones del consumidor. Sin embargo, es una palabra que a lo largo de los años ha estado vinculada cada vez con mayor número de variables a ser consideradas, la competitividad ya no es un calificativo propio de empresas y naciones, sino de etapas en el proceso de producción que se ha fragmentado en todo el mundo, y en donde las corrientes comerciales de bienes intermedios entre países, diluye la presencia de cada participante.

Se ha planteado el “Hecho en Estados Unidos”, “Hecho en Asia” y “Hecho en Europa” como ejes centrales de la fragmentación de la producción. Actualmente el Organismo Mundial de Comercio (OMC) ha acuñado la expresión “Hecho en el Mundo”,² que refleja cuan complejo es determinar el grado de competitividad de un producto, una empresa y un país. La expresión “Hecho en el Mundo” cuestiona la posibilidad de utilizar modelos matemáticos sofisticados para hacer proyecciones, pero sobre todo pone en la mesa la importancia de revisar el papel de los gobiernos en su afán de generar crecimiento económico y empleos.

El problema se plantea cuando la globalización y la conducente fragmentación de la producción, requieren revisar el tradicional debate entre el libre mercado y la intervención de la política industrial que se debaten para lograr los objetivos de mayores ingresos para el país y bienestar de sus habitantes.

El presente trabajo tiene como objetivo identificar el alcance del concepto **competitividad** en el contexto actual de la globalización y el sinnúmero de cambios que han sufrido los procesos productivos para la generación de bienes y servicios.

² WTO, vase:

https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/miwi_s/miwi_s.htmhttps://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/miwi_s/miwi_s.htm

La justificación de esta investigación es que nos encontramos, ante un escenario en donde la permanencia en la producción, de bienes y servicios, radica en identificar la cadena de valor en la que se está inmerso, para posteriormente identificar las opciones para incrementar el valor agregado del producto o servicio en cuestión, con los consecuentes efectos de ofrecer un mejor precio, mayor calidad, generar más ingresos y empleo y finalmente prosperidad para las empresas, los consumidores y los países.

Está integrada de cinco capítulos, en los que se va revisando el camino que ha seguido el análisis de la palabra competitividad, hasta llegar al reto que implica la fragmentación mundial de la producción, para concluir con recomendaciones que permiten a los hacedores de la política industrial, entender las áreas reservadas al libre juego del mercado, y los temas que requieren sin duda de una mayor intervención, utilizando todo el instrumental del que disponen, desde un manejo prudencial de los aranceles, hasta estímulos vía la capacitación, la innovación y el apoyo a las pequeñas empresas, siempre y cuando se entienda la cadena de valor en la que se está trabajando y el impacto de estas acciones.

En el capítulo uno, abordaremos los distintos conceptos de competitividad. En este sentido las mediciones de los índices de competitividad juegan un papel importante.

En el capítulo dos, se lleva a cabo un acercamiento al desarrollo del concepto de competitividad y su estrecha relación con el comercio exterior, y como se ha venido modificando de la mano con la dinámica que el comercio ha enfrentado.

En el capítulo tres, se introduce el concepto de las cadenas globales de valor, en donde tienen participación una o varias empresas, y cuya ubicación en la cadena determina el valor agregado al producto final.

En el capítulo cuatro, se destaca la importancia que se ha dado a las cadenas globales de valor en el crecimiento económico, los atributos de éstas, las propuestas de mayor liberalización del mercado, sus desventajas y con ello un nuevo acercamiento a la política industrial instrumentada en el mundo y en nuestro país.

En el capítulo cinco, se aborda el gran riesgo para un país y las empresas, al no participar en la dinámica de las cadenas de valor, así como los riesgos que debemos enfrentar como país y como región. En ésta última parte analizaremos la política industrial propuesta en la presente administración, con las grandes contradicciones en el discurso y la realidad, con grandes esperanzas para una industria que en muchas ocasiones camina sola, si bien cobijada por los grandes acuerdos internacionales,

también descuidada en su mercado interno, por esa falta de compromiso en el desarrollo de nuestro mercado interno.

Por último las conclusiones, en donde la educación, la especialización, la certificación, la logística, la innovación, el desarrollo de estas cadenas internas que nos permitan salir con mayor solidez a un mercado exterior en constante incertidumbre, para alcanzar mejores niveles de desarrollo para nuestra sociedad.

Capacitación, innovación y pequeñas empresas son el día de hoy, parte del léxico común de los gobernantes en su afán por apoyar la economía, sin embargo al utilizarse fuera del verdadero conocimiento de la estructura de una cadena de valor, se convierten en conceptos huecos que no inciden en mayor competitividad.

Mientras la sociedad empresarial, en su mayor parte clasificada como pequeña y micro empresa, se debate en lograr la subsistencia y al mismo tiempo estar a la vanguardia especializada que le permita mantenerse vigente, las políticas públicas dejan abiertos los espacios de libre competencia que se convierten en abismos para las operaciones de las empresas.

Las transformaciones que experimenta hoy el concierto internacional, arrastran consigo miles de empleos y las fuentes de trabajo generadas hoy, demandan calificaciones que sólo logra satisfacer un porcentaje muy reducido de la población, así se convierte en uno de los grandes dilemas de nuestro tiempo.

El fenómeno de la globalización y la importancia de la competitividad de la economía mundial, ha transformado el ámbito de las relaciones económicas y políticas internacionales y ésta en sí constituye otra razón de peso para analizar su significado, tomando en cuenta las potencialidades de desarrollo presentes y futuras para México.

Capítulo 1.- El Concepto de Competitividad, las relaciones económicas a la luz de las distintas concepciones.

1.1.-La Competitividad en la escuela económica clásica.

Cuando las ciencias naturales influenciaron a las ciencias sociales, absorbieron una “visión mecánica del mundo considerado como un conjunto de piezas que interactúan de acuerdo con un esquema fijo, de la misma manera que los engranajes de una máquina”.³

Las ideas generales que influyeron en el pensamiento de los clásicos tuvieron sus raíces en los enciclopedistas franceses y en la filosofía de la ilustración, dentro de ésta corriente intelectual surge en Francia la doctrina de “*laisse faire, laissez passer le monde va de lui-même*”.⁴

En esencia la Escuela Clásica consideró como algo natural y la mejor opción, la forma espontánea de las decisiones de producción de los hombres. El libre desarrollo de los acontecimientos guiados por la ley natural produciría mejores y mayores resultados, la oferta y la demanda por naturaleza se ajustarían trayendo con ello mejores y mayores resultados económicos. De ésta manera se sentaron las bases del individualismo económico y por ende del libre cambio a nivel internacional.

Fue en 1776 cuando la teoría económica se materializó con Adam Smith⁵, quien progreso técnico y esto no era más que la aplicación mecánica de los inventos, los cuales producían al menos dos fenómenos muy visibles:

- a) El empleo de técnicas productivas aumentaba la eficacia del trabajo, lo que hacía posible elevar el excedente económico y las ganancias.
- b) El desarrollo industrial aumentaba también la demanda de bienes y servicios destinados a la producción y creaba así demanda para la inversión de las ganancias, transformándolas en acumulación de capital, describió lo que comenzaba a darse en su época.

A partir de esta observación, Adam Smith desarrolló la Teoría del Valor al señalar que lo que crea el valor es todo trabajo aplicado a la producción. Una de las aportaciones más importantes consistió en aplicar la Teoría de la división del Trabajo al intercambio

³ Hilda Varela e Iliana Cid Capetillo en “Revista del Centro de Relaciones Internacionales, FCPyS, UNAM, México 1988, pág. 47.

⁴ Torres Gaytán, Ricardo; Teoría del Comercio Internacional, Ed. S.XXI, 18a edición, 1993. pág.68.

⁵ Smith, Adam. Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones. México, FCE, 1992. pág. 917.

internacional, describió Las Leyes del Mercado, y la interacción del interés individual y la competencia. La mano invisible “es la acción del mercado que guía a los hombres y a las mercancías a través del funcionamiento de un sistema de precios. Y en el mercado las fuerzas de la competencia obligan a cada uno a ser lo más eficiente posible y contra la acción de estas fuerzas no hay tribunal de apelación”.

La mano invisible del mercado, también dirige a las personas en su elección de ocupación y hace que se tenga en cuenta las necesidades de la sociedad, de la misma manera el mercado regula cuáles son las mercancías que han de producirse, si los consumidores quieren más zapatos o bicicletas de las que se producen a un precio dado, tendrán que pagar más, al tener que competir por el calzado escaso o por las bicicletas, en consecuencia los productores se verán impulsados a producir más. La esencia de la economía de mercado es que en ella todo se convierte en mercancía con un precio y que la oferta de éstas es sensible a los cambios de precio.

Para Smith, la División Internacional del Trabajo, constituye prácticamente el único factor de progreso económico, pensaba que esta provenía de tres circunstancias distintas: “Primera, de la mayor destreza de cada obrero en particular, segunda del ahorro del tiempo que comúnmente se pierden al pasar de una ocupación a otra; y por último de la inversión de un gran número de máquinas que facilitan y abrevian el trabajo, capacitando a un hombre para hacer la labor de muchos”.⁶

En particular atribuye a la División del Trabajo a una propensión al trueque innata en la naturaleza humana y su desarrollo a la expansión gradual de los mercados, en cada momento la extensión del mercado determina el punto hasta donde aquella puede llegar.

De este modo, la División del Trabajo surge y se desarrolla como una fuerza enteramente impersonal y cómo ésta constituye el gran motor del progreso, pone de relieve que el consumo constituye el único fin, el único objetivo de la producción.

El mérito de Smith⁷ consistió en haber presentado por primera vez un estudio sistemático de la economía política y en materia de comercio internacional demostrar la conveniencia de la especialización del trabajo entre otros países y la aconsejable aceptación del intercambio entre éstos, éste pensador propuso que la riqueza de una nación podría ser maximizada si un país se especializaba en sectores donde tuvieran ventajas para exportar e importar aquellos bienes que le eran más baratos en el exterior, es decir una nación debía aprovechar sus ventajas absolutas.

⁶ Smith, Adam. Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones. México, FCE, 1992. pág. 917.

⁷ Heilbronnen, Robert. Vida y Doctrina de los Grandes Economistas. Barcelona, España. Ed. Aguilar, 1972. pág. 174.

Así el mercado es impersonal, no solamente da por supuestos el interés individual y la competencia, sino que requiere de la existencia de movilidad, en virtud de la cuál una persona puede perseguir sus propios intereses. Los conceptos que sobre las leyes de mercado, competencia y la División de Trabajo que Smith plantea, nos hablan sobre la preocupación por producir más con menos, lo que hoy entendemos como productividad, sobre la importancia de la División Internacional del Trabajo que se realiza a nivel internacional en nuestros días y que sirven de marco para comprender el desempeño y comportamiento de las corporaciones internacionales.

La aportación más importante que Adam Smith hizo a la teoría del comercio internacional consistió en aplicar a la teoría de la división del trabajo al intercambio internacional, demostrar la conveniencia de la especialización del trabajo entre los países y la aconsejable aceptación del intercambio entre estos.

Otro gran teórico ha sido David Ricardo⁸, de acuerdo a éste economista una nación debía especializarse en la producción de aquellos bienes con mayores ventajas comparativas, resultando en esto en un beneficio común que se transmitía hacia toda la economía.

David Ricardo expuso la Teoría de las Ventajas Comparativas ante un problema que se presentaba muy a menudo en su época, que era la existencia de productos de otras partes a un costo más bajo, consideraba las Ventajas Comparativas como la clave del comercio internacional, de la División Internacional del Trabajo, la especialización y no las ventajas absolutas argumentando que aún y cuando hubiera ciertas pérdidas, el agregado era más eficiente para todos. Una nación debía especializarse en la producción de aquellos bienes con mejores ventajas comparativas (o menores ventajas comparativas), resultando esto en un beneficio común que se transmitía hacia toda la economía.

Se considera que uno de los principales elementos que se utilizan en éste trabajo son precisamente las ventajas comparativas, con éste elemento se entenderá y justificará las estrategias que las corporaciones internacionales actuales desempeñan en su lucha por ganar mercados.

Ricardo al igual que Smith ve en el trabajo el fundamento del valor, comienza a distinguir el valor de uso del valor de cambio, el valor de cambio no depende del trabajo que costo producirlo o de la variación de la riqueza al producir la mercancía, es decir depende solo de la cantidad comparativa de trabajo que costo su producción

⁸ Ricardo, D., "Principios de Economía Política y tributación". Fondo de Cultura Económica, México, 1973.

de las mercancías en comparación con aquellos que continúan produciéndose en aquellas circunstancias más desfavorables. “El valor de cambio de las mercancías producidas no está en la proporción inmediata del trabajo empleado o en su producción, sino en todos aquellos instrumentos o máquinas que son necesarias para dar efecto al particular trabajo al cual son aplicadas”,⁹ es decir hace entrar a los costos en los beneficios.

Así la Teoría del Comercio Internacional basada en principios científicos y orgánicamente sistematizados: como las ventajas derivadas de la división internacional del trabajo, la teoría de los costos comparativos, el principio de la demanda recíproca y la ley de los valores internacionales de las que desprendieron una política comercial librecambista, sirviéndose ésta para combatir a la política mercantilista que descansaba en el empirismo intervencionista del Estado.

Ahora bien, en el campo de las ciencias sociales como en otras ciencias, la Teoría esta llamada a suministrar esas explicaciones, poniendo orden en el mundo heterogéneo y a menudo incomprensible de los hechos aislados, y aventurar algunas predicciones aunque fueran tentativas. En el plano teórico, el objetivo de toda ciencia social es la explicación objetiva y racional, aunque no neutral de los procesos que conforman la realidad social, debido a la integración que tiene el individuo en los hechos que analiza.

1.2.- La Competitividad en la Escuela Económica Neoclásica

Después de la Segunda Guerra Mundial se observó un crecimiento acelerado de la industria y por consiguiente del comercio mundial. En este período de rápida expansión, el sector industrial no sólo se transformó internamente, sino que, además, arrastró y modifica el resto de las actividades productivas: extrajo mano de obra del sector agrícola y retornó insumos y equipos para su modernización; generó el surgimiento de actividades productoras de servicios requeridos para la producción, comercialización y financiamiento de los bienes industriales, los que a su vez retroalimentaron la expansión industrial; urbanizó y modificó la infraestructura de transportes y comunicaciones; y ejerció influencia, directa e indirectamente, sobre la orientación y crecimiento del sector público

Entre los múltiples factores económicos y sociales que contribuyen a explicar este crecimiento explosivo, la disponibilidad de mano de obra calificada desempeñó, sin

⁹ Gryziotti Kretschmann, Jenny. Historia de las Doctrinas Económicas. Córdoba, España. Ed. Assandri. 1951. pág. 493.

duda, un papel significativo. Al terminar la Segunda Guerra Mundial, el elevado grado de desocupación, particularmente en Alemania y Japón; posteriormente el desplazamiento de mano de obra de la agricultura hacia el sector industrial y de servicios; más adelante la mano de obra migratoria y finalmente la expansión internacional, con localización de plantas en países de mano de obra abundante y barata. Esta disponibilidad de mano obra adquiere relevancia en la medida en que está acompañada de niveles elevados en el coeficiente de inversión.

La escuela neoclásica se originó a partir de una crítica a los Clásicos. Mucho de la crítica neoclásica se centró en tentativas de formalizar y extender tanto el concepto de la teoría del valor subjetivo como el de individualismo metodológico.

El término “neoclásico” mismo se originó en una crítica global de Thorstein Veblen¹⁰ fundador de la escuela institucionalista norteamericana quien lo utilizó para referirse a quienes él consideraba compartían las percepciones no científicas de la escuela clásica, especialmente la utilización de la teoría del valor.

Al origen de la escuela neoclásica, se debe considerar la influencia de la Escuela Keynesiana.¹¹

La introducción de ciertos aspectos keynesianos en la teoría, que condujo a un tipo de política económica intervencionista entre 1950 y 1973 fue criticada ampliamente por un sector de los economistas neoclásicos, como George Stigler¹², o Milton Friedman¹³, precisamente en el período de mayor expansión económica conocido en la historia de la humanidad.

La nueva situación que se produjo a partir de la crisis del petróleo de 1973 y favorecieron la crítica a las políticas neo keynesianas¹⁴ vigentes en el período anterior.

¹⁰ Veblen, Thorstein; *Teoría de la clase ociosa*. México, FCE, 2ª Edición 1974. En 1899 apareció su obra más famosa *La teoría de la clase ociosa*, en la que el autor analizó la estructura económica de su época desde la óptica del darwinismo.

¹¹ Keynes, John Maynard, *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Fondo de Cultura Económica. México 1995.

¹² Stigler, G. “Perfect Competition, historically contemplated”, en: *Journal of Political Economic*. 1957.

¹³ Friedman es famoso por el descubrimiento de la doctrina que llegó a llamarse monetarista. Entre sus obras destacan “*Historia Monetaria de los Estados Unidos*”, “*Ensayos sobre Economía Positiva*”, “*Ensayos sobre la Brecha Inflacionaria*”, “*Monetary and Fiscal Framework for Economic Stability*”... dejando en claro su oposición a la acción discrecional, fiscal o monetaria, para compensar los cambios cíclicos. Fue director de la Escuela de Economía de la Universidad de Chicago donde estableció los postulados monetaristas del *laissez – faire*, del incremento constante de la oferta de dinero y formalizó la crítica al pensamiento keynesiano.

¹⁴ El principal postulado de la teoría de Keynes es que la demanda agregada —la sumatoria del gasto de los hogares, las empresas y el gobierno— es el motor más importante de una economía. Keynes sostenía asimismo que el libre mercado carece de mecanismos de auto-equilibrio que lleven al pleno empleo. Los economistas

Esto ayudó al surgimiento de una corriente de la economía neoclásica conocida como monetarismo que empezó a ser influyente en algunas de las políticas económicas internacionales (macroeconómicas) especialmente a partir de 1980.

1.3.-La competitividad internacional.

“En el mercado internacional compiten no sólo las empresas. Se confrontan también sistemas productivos, esquemas institucionales y organismos sociales, en los que la empresa constituye un elemento importante, pero integrado en una red de vinculaciones con el sistema educativo, la infraestructura tecnológica, las relaciones gerenciales – laborales, el aparato institucional público y privado, el sistema financiero, etcétera.”¹⁵ Estos forman una madeja llena de complejidades y de casos concretos en sociedades distintas, en donde los elementos a considerar van desde la educación, la capacitación, las condiciones que se presentan para cada sociedad hasta las políticas implementadas en cada país.

La competitividad internacional también puede definirse como la capacidad que tiene una empresa para lograr un mayor y mejor rendimiento sobre sus competidores en los mercados extranjeros y preservar así las condiciones que sustentan sus rendimientos actuales y futuros¹⁶. Es decir si nos centramos en el nivel de la empresa como agente impulsor de ésta competitividad internacional, entonces significa evaluar la competitividad de la empresa en términos de sus consecuencias, es decir, a través de los resultados que se obtienen de su rivalidad competitiva con otras empresas que disputan en el mismo mercado.

En otro enfoque la competitividad de las empresas tiene que ver con las fuentes de creación de ventajas competitivas y con los objetivos de internacionalización de la misma empresa en el mercado extranjero, es decir a la capacidad y habilidad que tiene esa empresa para rivalizar en los mercados extranjeros de una manera destacada, utilizando soporte sus ventajas competitivas para defender así sus cuotas de mercado, logrando de esta manera un mejor rendimiento internacional.

keynesianos justifican la intervención del Estado mediante políticas públicas orientadas a lograr el pleno empleo y la estabilidad de precios.

¹⁵ Fajnzylber, Fernando. Competitividad Internacional: Evolución y Lecciones, 1988. Cepal en : <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11714/036007024.pdf?sequence=1>

¹⁶ Peña-Vinces & Triguero Sánchez, en “Modelo de competitividad internacional de la empresa: En economías en desarrollo y/o emergentes de Latinoamérica”, Escuela de Organización Industrial, en: http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:67230/componente67228.pdf

1.3.1.-La Competitividad

En torno al concepto de competitividad, podemos distinguir cuatro niveles de análisis: la competitividad nacional, la regional, la industrial y la empresarial. En la nacional, una de las definiciones más usadas es la de la Comisión de Estados Unidos para la Competitividad, que la entiende como la capacidad de un país para producir bienes y servicios que satisfacen la prueba del mercado internacional, mientras que simultáneamente mantiene y expande el ingreso real de sus ciudadanos. La competitividad en el terreno empresarial es entendida como una capacidad para desempeñarse mejor que los competidores y sobrepasarlos en el segmento de mercado en el que coexisten.

En su acepción más común, el término competitividad¹⁷ se refiere a la medida en que los precios de los bienes y servicios de un país pueden fijarse para competir con los de otros países. Un país no es competitivo si los precios de sus bienes terminados, o los costos de los salarios e insumos que inciden sobre ellos, son demasiado elevados con relación a los de los países competidores.

Los debates sobre la competitividad, definida en estos términos, son tan antiguos como el propio comercio internacional. Por ejemplo, este tipo de polémica se tornó notoria en la época de los escritos mercantilistas de mediados del siglo XVI. Los mercantilistas deseaban mantener los superávits comerciales para acumular activos externos, principalmente oro para respaldar sus conquistas en el exterior, y a tal fin necesitaban un nivel competitivo de precios. Si bien el mundo en su mayoría ha rechazado todas las políticas mercantilistas, la preocupación sobre la competitividad de los precios internacionales continúa ocupando un lugar prominente.

Otro ejemplo lo constituye el famoso ensayo de Keynes (1936) *“The Economic Consequences of Mr. Churchill”*.¹⁸ Uno de los principales argumentos de Keynes era que el restablecimiento del patrón oro en el Reino Unido en 1925, a la misma paridad cambiaria anterior a la Primera Guerra Mundial (lo que provocaba un aumento excesivo de precios de alrededor del 10%), dejaría a los exportadores británicos en una posición no competitiva en los mercados internacionales. Por lo tanto, la acepción más antigua del término determina que los países competitivos sean aquellos cuyos tipos de cambio, y por ende sus precios y salarios internos, se fijen a niveles tales que permitan el crecimiento y auge de sus exportaciones.

¹⁷ Diccionario de la Real Academia Española la define como: capacidad de competir; rivalidad para la consecución de un fin.

¹⁸ Keynes, John Maynard, *“Economic Consequences of Mr. Churchill”*, en the *Collected Writings John Maynard Keynes*, volume IX, *Essays in Persuasion*.

Si bien la citada interpretación del término continúa aplicándose en forma general, durante los años ochenta y noventa la competitividad comenzó a abarcar una gama más amplia de aspectos. El origen subyacente de este mayor alcance fue el crecimiento de la participación del intercambio comercial internacional en el producto mundial, junto a lo que se percibía como un mediocre desempeño del comercio exterior.

Esta percepción del desempeño se puso especialmente de manifiesto en las economías desarrolladas cuyas exportaciones tradicionales de productos manufacturados se encontraba en declive, así como en los países en desarrollo donde el crecimiento de las exportaciones era desalentador en comparación con el de los tigres asiáticos. En ambos grupos de países, la sensación de crisis fue lo bastante extendida como para alimentar un interés generalizado en la competitividad.

En lugar de adoptar un término nuevo, simplemente se aplica el ya existente pero en un contexto más amplio. Cada vez con mayor frecuencia la frase “mejorar la competitividad de una nación” comenzó a abarcar por lo menos tres aspectos bien diferenciados del desempeño del comercio exterior.

- El primero de ellos consiste en un mayor crecimiento de las exportaciones de productos tradicionales
- El segundo en la exportación de productos totalmente nuevos
- El tercero en transformar las exportaciones para que su producción implique un procesamiento más complejo.

En general se supone que esta mayor complejidad del procesamiento representa un mayor valor agregado para el mercado nacional, aunque no siempre es así.

El curso del debate también ha visto sujeto a la influencia de sus promotores institucionales. Entre ellos los más destacados han sido los órganos asesores denominados consejos de competitividad. La finalidad de estos consejos es convocar reuniones de líderes políticos, empresariales y académicos para analizar los aspectos y soluciones de la competitividad nacional.

Es inevitable que la presión por lograr el consenso en ocasiones lleve a estos órganos a elaborar documentos donde la competitividad se define en forma satisfactoria para todas las partes. La búsqueda de una mayor diversificación de las exportaciones naturalmente engendra un interés en la estrategia comercial, ya que son los expertos en tal estrategia quienes asesoran a las empresas sobre cómo actuar en los nuevos mercados y modificar sus líneas de productos.

Un ejemplo de lo anterior es el debate sobre hasta qué punto los criterios estratégicos que son aplicables a empresas individuales pueden transferirse a la política económica nacional. Según este argumento, lo que es bueno para una empresa debe ser bueno para toda la economía pues ella representa la suma de todas las empresas. El problema es que, si bien el argumento puede ser válido en ocasiones, también puede caer en la trampa de su formulación. Krugman¹⁹ reaccionó enérgicamente contra el establecimiento de analogías simplistas entre empresas y naciones, sosteniendo básicamente que muy a menudo podían dar lugar a error.

Objetó además la tendencia de quienes escribían sobre competitividad a suponer que el éxito en los mercados mundiales era lo único que determinaba el desempeño económico nacional, el error de interpretación de la teoría del comercio internacional en que implícitamente caían quienes afirmaban que las naciones estaban trabadas en un juego económico de suma nula, y el énfasis excesivo sobre la balanza comercial como único indicador del desempeño económico de una nación. También vale la pena señalar que en el artículo de Krugman todos estos puntos de vista se agrupaban bajo el término “competitividad”. En otras palabras, si alguna vez se necesitan pruebas de la vertiginosa variedad de afirmaciones que se han incluido bajo el epígrafe de “competitividad”, basta con recurrir a Krugman.²⁰

Históricamente, la competitividad se ha referido al comercio exterior. No obstante, tan pronto se plantean como definitivos ciertos criterios de comercio exterior, como el incremento de las exportaciones, surge la objeción de que éstos no tienen valor por sí mismos, sino solamente en la medida en que sirven a objetivos más amplios, como el incremento de la productividad nacional. Si, por el contrario, se plantea como criterio definitivo ese incremento de la productividad nacional, entonces las características distintivas de la competitividad desaparecen. En respuesta a este tipo de objeciones, grupos tales como el Consejo de Competitividad de los Estados Unidos han amalgamado ambos planteamientos, no sin dificultad, fusionando el desempeño del comercio exterior y la productividad global en una sola formulación. La competitividad, según lo que a menudo se cita como una definición de consenso, es: “nuestra capacidad de producir bienes y servicios que superen la prueba de la competencia internacional, mientras nuestros ciudadanos gozan de un nivel de vida creciente y sostenible.”

¹⁹ Krugman, Paul. “Competitiveness a dangerous obsession” en: *Foreign Affairs*, marzo/abril 1994.

²⁰ Por su parte Krugman montó su teoría partiendo del concepto de las “economías de escala” mediante el cual a mayores volúmenes de producción, menores costos, que a su vez facilitan la oferta de productos, beneficiando a los consumidores. La integración de los citados planteamientos concluyó en la formulación de la especialización y la producción a gran escala con bajos costos y oferta diversificada, denominándose la teoría de la “nueva geografía” económica, gestada desde 1979 por el mismo nobel y desarrollada posteriormente.

Una formulación como ésta, que combina ambos elementos, es probablemente la más viable que existe. No existirá nunca una definición alguna que pueda despojar a la competitividad de su arraigo en el desempeño del comercio exterior. Sin embargo, detenerse en este punto y restringir la definición al desempeño del comercio exterior equivaldría a desconocer que la mejora de ese desempeño no es intrínsecamente conveniente, excepto en la medida en que contribuya al crecimiento de la productividad global.

Un argumento plausible puede ser que la mejora del desempeño del comercio exterior es una condición necesaria para el crecimiento de la productividad global en los países de bajos ingresos. En realidad, a pesar de que esta premisa parecería estar implícita en los argumentos de muchos defensores de la competitividad, no se la ha probado a satisfacción de todos los interesados. Queda el hecho de que la competitividad se refiere inevitablemente a la mejora del desempeño del comercio exterior, y de que la mayoría de los autores, cuando deben dar una definición única, en última instancia definirán el objetivo de la competitividad como un aumento del crecimiento económico y la productividad.

En esta lógica nos encontramos en un escenario de hiper competencia, en la cual los cambios se dan de manera rápida y se reducen los tiempos de la ventaja competitiva para las empresas.

Este fenómeno se da particularmente en industrias que se caracterizan por cambios rápidos en factores como la tecnología y la regulación, donde existe facilidad para la entrada y el éxito de nuevos competidores y donde las demandas de los consumidores son ambiguas²¹. Esta perspectiva de la hiper-competencia tiene varias implicaciones para la gestión de las organizaciones; por ejemplo, se espera que la organización desarrolle la capacidad para adaptarse rápidamente a las variaciones del entorno, además de la rapidez de reacción para responder a las estrategias de los competidores. El gerente debe siempre anticipar el curso de acción de su entorno.

Como consecuencia de la importancia que se le ha otorgado, las empresas hacen grandes esfuerzos por identificar sus posibles fuentes y por desarrollarlas y mantenerlas para mejorar sus posición en los mercados. Para Porter ²² existen cuatro determinantes para obtener la ventaja competitiva: la cadena de valor, la ventaja en

²¹ Bogner, W. y Parr, P. "Making sense in hypercompetitive environments. Cognitive ex-planation for the persistence of high velocity competition" en: Organization Science, vol.11, núm.2

²² Porter, Michael. La Ventaja Competitiva de las naciones. Vergara Editor, Argentina 1991.pp 184.

costo, la diferenciación y la tecnología. A partir de ellos y del análisis del atractivo del sector industrial (rivalidad de los competidores, sustitutos, proveedores y compradores) es posible identificar las estrategias genéricas más adecuadas para cada organización.

1.3.2.-Definiciones alternativas de competitividad

- La capacidad de un país de alcanzar en forma sostenida altos índices de crecimiento de su PIB per cápita.²³
- “La competitividad de las naciones es un campo del conocimiento económico que analiza los hechos y políticas que determinan la capacidad de una nación para crear y mantener un entorno que sustente la generación de mayor valor para sus empresas y más prosperidad para su pueblo”.
- “La competitividad de las naciones se relaciona con la forma en que ellas crean y mantienen un entorno que sustente la competitividad de sus empresas.”²⁴
- “La productividad nacional es el único concepto válido de competitividad a nivel nacional”.²⁵
- “La competitividad implica elementos de productividad, eficiencia y rentabilidad, pero no constituye un fin ni un objetivo en sí misma. Es un medio poderoso para alcanzar mejores niveles de vida y un mayor bienestar social -una herramienta para el logro de objetivos-. Al aumentar la productividad y la eficiencia en el contexto de la especialización internacional, la competitividad brinda a nivel mundial la base para incrementar los ingresos de las personas sin generar inflación. Debe considerarse la competitividad como un medio básico de mejorar el nivel de vida, crear empleos para los desempleados y erradicar la pobreza”.²⁶
- Una empresa es competitiva cuando puede producir productos y servicios de calidad superior y a costos inferiores que sus competidores nacionales e internacionales. La competitividad es sinónimo del desempeño de rentabilidad de una empresa en el largo plazo y de su capacidad para

²³ Fuente: Foro Económico Mundial, Informe de Competitividad Mundial, 1996.

²⁴ Fuente: Anuario de Competitividad Mundial, IMD 2003.

²⁵ Fuente: Michael Porter, The Competitiveness Advantage of Nations, Free Press, June de 1998.

²⁶ Grupo Consultivo sobre la Competitividad (Grupo Ciampi), “La mejora de la competitividad europea”, Primer informe al Presidente de la Comisión Europea, los Primeros Ministros y los Jefes de Estado, junio de 1995.

remunerar a sus empleados y generar un mayor rendimiento para sus propietarios.²⁷

- La capacidad de producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados internacionales mientras los ciudadanos gozan de un nivel de vida creciente y sostenible a largo plazo.²⁸
- La competitividad refleja la medida en que una nación, en un sistema de libre comercio y condiciones equitativas de mercado, puede producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados internacionales, al tiempo que mantiene e incrementa el ingreso real de su pueblo a largo plazo.²⁹

Con estas definiciones solo queremos acercarnos una comprensión más explícita para entender las diferentes aristas en las que abordar el tema.

Como segundo ejemplo, consideremos la definición de 1995 de la Comisión Especial de la Cámara de los Lores. En ella se establece que la competitividad es sinónimo de un desempeño más rentable y mejores remuneraciones a los empleados. Puesto que el valor agregado es el componente básico para medir el PIB o la productividad laboral, el movimiento pro competitividad debe aceptar que un mayor valor agregado es, de hecho, un factor inherente a una mayor competitividad, y dejar así de lado este estéril debate sobre definiciones.

1.3.3.-Los índices de competitividad

Durante la última década las clasificaciones e índices que miden el desempeño económico de una nación han generado una gran convocatoria. En esta sección se revisa el alcance de las clasificaciones mismas, aplicando como patrón de evaluación la relación con el crecimiento económico.

Esta verificación en relación con el crecimiento económico no es la única forma posible de verificar los índices, pero todos estarán seguramente de acuerdo en que el patrón de crecimiento es importante.

En estas evaluaciones se deben considerar los índices de competitividad publicados por el Foro Económico Mundial (WEF por su sigla en inglés) y el Institute for Management Development (IMD), así como otros índices relacionados que han dado

²⁷Informe de la Comisión Especial de la Cámara de los Lores sobre Comercio Internacional, 1985.

²⁸ Primer informe al Presidente y al Congreso, 1992. Consejo de Política de Competitividad de Estados Unidos.

²⁹ OCDE, 1996, "Benchmarking Business Environments in the Global Economy".

a conocer la Heritage Foundation y el Banco Mundial. En el Cuadro 1 se resumen los componentes de cada índice.

- El “índice de competitividad en términos de crecimiento” (GCI) del Informe de Competitividad Mundial del Foro Económico Mundial, prácticamente pondera los tres componentes de la misma forma: condiciones macroeconómicas, instituciones y desarrollo tecnológico.
- El “índice de competitividad actual” (CCI) del Informe Mundial de Competitividad tiene dos componentes: la calidad del entorno empresarial local y la calidad de las operaciones y estrategias empresariales.
- El “índice de libertad económica” de la Heritage Foundation está integrado por datos organizados en 10 categorías, incluidas la tasa impositiva, la política monetaria, la inflación, los derechos de propiedad y el marco regulatorio.
- El “índice de competitividad” publicado en el Anuario de Competitividad Mundial del Institute for Management Development se compone de cuatro subíndices: desempeño económico, eficiencia pública, eficiencia empresarial e infraestructura.

Los autores de los demás índices, si bien no los diseñaron explícitamente en torno al concepto de correlación con el crecimiento, sostienen que los países que alcancen índices superiores crecerán con mayor rapidez. Por lo tanto, de una forma u otra la correlación con el crecimiento parece ser una justificación primordial de los índices de varios países. La única excepción sería el índice de competitividad del Institute for Management and Development, para el cual no se sostiene explícitamente que deba existir una correlación con el crecimiento económico.

Cuadro 1

Principales Índices de Competitividad				
FORO ECONOMICO MUNDIAL WEF		INSTITUTE FOR MANAGEMENT AND DEVELOPMENT IMD	THE HERITAGE FOUNDATION	BANCO MUNDIAL
Índice de competitividad en términos de crecimiento GCI	Índice de competitividad actual CCI (o de los negocios)	Índice de competitividad IMD	Índice de libertad económica	Índice de condiciones para instalación de empresas BCI
Índice de tecnología Índice de instituciones públicas Índice de entorno macroeconómico	Índice de operaciones y estrategias de las empresas Índice de calidad del entorno empresarial: infraestructura física, recursos humanos, tecnología, mercados de capital, condiciones de la demanda, industrias complementarias, competencia	Desempeño económico Eficiencia pública Eficiencia empresarial Infraestructura	Política comercial Carga fiscal pública Intervención pública en la economía en la economía Política monetaria Flujos de capital e inversión extranjera Bancos y finanzas Salarios y precios Derechos de propiedad Marco regulatorio Actividad del mercado informal	Número de trámites necesarios Tiempo promedio dedicado a cada trámite Costo oficial de cada trámite Capital mínimo necesario

Fuentes: www.weforum.org; www.imd.org/wcc/news-wcy-ranking/; www.heritage.org; www.bancomundial.org

1.3.4.-Prevalencia de los índices del Foro Económico Mundial

El *Índice de competitividad en términos de crecimiento* del Foro Económico Mundial adoptó por primera vez su forma actual en 1996 en respuesta a la crítica sobre la ausencia de una justificación intelectual y empírica de los índices mundiales de competitividad. Se tomó entonces la decisión de formular un índice basado en el crecimiento económico.

El Informe de Competitividad Global analiza la competitividad de 133 naciones, basándose en más de 110 indicadores que incluyen cifras oficiales provenientes de diversas fuentes nacionales e internacionales y la información proveniente de encuestas de opinión realizadas a más de 12 mil líderes empresariales en todos los países.

El índice es calculado utilizando información pública disponible y la Encuesta de Opinión Ejecutiva, una encuesta realizada por el Foro Económico Mundial en conjunto con una red de institutos asociados (que incluye instituciones líderes en investigación y organizaciones de negocios) en los países incluidos en el informe. En promedio son entrevistados más de 12.000 líderes de negocios en los países incluidos. La encuesta es diseñada para capturar un amplio rango de factores que afectan el clima de negocios dentro de la economía de un país. El informe presenta además una lista exhaustiva de las principales debilidades y fortalezas de los países, haciendo posible la identificación de aspectos prioritarios a ser sujeto de reforma política, con el fin de que el ambiente de los negocios opere de manera más sencilla y esto aporte ventajas en el desempeño.

La columna vertebral del informe es el Índice de Competitividad Global (ICG), que captura el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el crecimiento económico sostenible y ayudan a explicar por qué algunos países son más exitosos que otros en elevar, de manera sostenible, su productividad, niveles de ingreso y oportunidades para sus respectivas poblaciones.

Cuadro 2

El ICG contempla doce pilares de la competitividad:

1. Instituciones
 2. Infraestructura
 3. Estabilidad macroeconómica
 4. Salud y Educación Primaria
5. Educación Superior y Capacitación
 6. Eficiencia en el mercado de bienes
 7. Eficiencia en el mercado laboral
 8. Sofisticación del mercado financiero
 9. Preparación tecnológica
 10. Tamaño de mercado
11. Sofisticación empresarial
 12. Innovación

Estos pilares afectan a los países de formas distintas según su estadio de desarrollo. La manera de mejorar la competitividad de un país desarrollado no es la misma que la de un país emergente. A medida que los países van avanzando en su camino al desarrollo, los salarios y la productividad nacional deben mejorar para poder seguir sosteniendo estos altos ingresos.

De acuerdo con el Índice de Competitividad Global, en una primera etapa (Orientación por factores) los países compiten con base en su dotación de recursos naturales y mano de obra no calificada. La competencia es con base en precios, los productos que se venden son poco diferenciados y la baja productividad se refleja en los bajos salarios de la economía. Por lo tanto, mantener la competitividad en esta etapa requiere de instituciones públicas y privadas que operen adecuadamente, infraestructura desarrollada, un marco macroeconómico estable y una fuerza de trabajo saludable y educado, al menos en un nivel primario.

A medida que la nación va avanzando y ya empieza a competir con base en procesos productivos más eficientes y productos más diferenciados; la educación superior y capacitación; mercados de bienes, financieros y laborales eficientes; el acceso a amplios mercados domésticos o internacionales y la posibilidad de tomar ventaja de las tecnologías existentes; se vuelven pilares más críticos. Esta es la etapa de Orientación por Eficiencia.

Finalmente, a medida que los países se convierten en economías donde la diferenciación, nivel de calidad y sofisticación en su oferta de productos y servicios es crítica (etapa de Orientación por Innovación); las empresas compiten con base en sus niveles de innovación y sofisticación de su proceso productivo.

Es por esto que los pilares asociados a requerimientos básicos, son más importantes en economías orientadas por factores; los pilares asociados con promotores de eficiencia, son clave para economías orientadas por la eficiencia y; los factores de innovación y sofisticación son claves en economías orientadas por la innovación.

La transición de los países de una etapa a otra no se da de manera abrupta sino que existen fases de transición de una etapa a otra. Es así como encontramos 5 etapas de desarrollo diferente y los países se ubican en estas de acuerdo a su nivel de PIB per cápita.

México ha obtenido 4,34 puntos en el Índice de Competitividad publicado por el Foro económico Mundial 2014,³⁰ que mide cómo utiliza un país sus recursos y capacidad para proveer a sus habitantes de un alto nivel de prosperidad. Ha empeorado su puntuación respecto al informe de 2013³¹ en el que obtuvo 4,36 puntos. Está en el puesto 55 del ranking de competitividad mundial, de los 148 países analizados. Se demeritó su situación, ya que en 2013 estaba en el puesto 53.

Cuadro 3

INDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL 2014

Fecha	Ranking de Competitividad	Índice de Competitividad
2014	55°	4,34
2013	53°	4,36
2012	58°	4,29
2011	66°	4,19
2010	60°	4,19
2009	60°	4,23
2008	52°	4,26
2007	52°	4,23

Fuente: [http://www.weforum.org/reports?filter\[year\]](http://www.weforum.org/reports?filter[year])

En este capítulo se ha analizado la evolución que el uso del término competitividad registró en los últimos años.³² El uso moderno define la competitividad en términos amplios como el aumento del bienestar de toda una economía, difiriendo en este aspecto de la aplicación tradicional del término centrada en el nivel nacional de precios y en su impacto sobre el comercio exterior.

Aunque la vaguedad en el uso del término provoca considerable inquietud en algunos foros, existe entre los principales autores un mayor consenso sobre los objetivos finales de lo que parecería a simple vista. Ante la presión por llegar a una definición,

³⁰ <http://reports.weforum.org/the-global-competitiveness-report-2013-2014/>

³¹ <http://www.weforum.org/reports/annual-report-2012-2013>

³² "The concept of competitiveness thus involves static and dynamic components. Although the productivity of a country determines its ability to sustain a high *level* of income, it is also one of the central determinants of its returns on investment, which is one of the key factors explaining an economy's *growth potential*" en WEF_ *GlobalCompetitivenessReport_2013-14. Pág. 4*

los trabajos más recientes sobre la competitividad la equiparan con un aumento sostenible del PIB nacional per cápita.

En este capítulo también se presentó en qué medida algunos de los índices de competitividad alternativos o conexos se correlacionan con tasas de crecimiento recientes. En esta evaluación se tomaron en cuenta el índice de competitividad en términos de crecimiento del Informe de Competitividad Mundial del Foro Económico Mundial, el índice de competitividad actual del mismo Informe (cuya denominación se sustituyó en 2004 por la de índice de competitividad empresarial), el índice de libertad económica de la Heritage Foundation, el índice de competitividad del Institute for Management and Development y un índice elaborado por el autor sobre la base de los indicadores del costo de hacer negocios publicados por el Banco Mundial.

A manera de resumen podríamos decir:

Primero, que la competitividad se refiere al logro y la sostenibilidad de un rápido crecimiento económico.

Segundo, que un mundo en que la competencia de productores que operan con bajos niveles salariales está siempre presente, el crecimiento sostenible exige una continua re-categorización e innovación productiva.

Tercero, que a nivel nacional el criterio definitivo sobre el control y evaluación del desempeño de la competitividad debe centrarse en los aumentos del PIB, y a nivel de proyecto debe aplicarse el incremento del valor agregado de las entidades que en él participan. En ese último punto debe señalarse que el PIB a nivel nacional consiste simplemente en la suma del valor agregado de todas las empresas. El criterio del valor agregado puede implementarse como patrón de desempeño para cualquier intervención por medio de proyectos del alcance que sea, lo que sería totalmente coherente con el objetivo de lograr un mayor crecimiento del PIB a nivel nacional.

Capítulo 2.-La Competitividad y el Comercio Exterior en la Teoría Económica

Fue David Ricardo (1817)³³ en su obra Principios de Economía Política y Tributación quien sentó las bases teóricas que explican las ventajas que las naciones pueden lograr por medio del comercio internacional, pero es justo decir que fue J.S. Mill (1848)³⁴ quien explicó cómo se distribuyen estas ventajas entre los países.

Ricardo introdujo el concepto de ventaja comparativa, a través de su famoso ejemplo de la producción de vino y paño en Inglaterra y Portugal. Explicó, cómo, aunque un país tenga una ventaja absoluta (pueda producir ambos bienes con un menor coste que otro), le convendrá importar aquel bien en cuya producción sea relativamente menos eficiente y exportar aquel bien en cuya producción sea relativamente más eficiente. Del mismo modo un país que no tenga ventajas absolutas en la producción de ningún bien puede beneficiarse del comercio internacional si se especializa en la producción de aquel en el que su producción es relativamente más eficiente. En cambio, si un país produce ambos bienes de modo más o menos eficiente que otro, pero en igual grado, es decir, si no goza de ventaja comparativa en ninguno de ellos, no podrá obtener ninguna ganancia del comercio internacional. Por lo tanto, la pauta de producción de un país viene determinada por su ventaja comparativa.

El avance de Mill es el estudio de cómo se repartirán los beneficios del comercio entre ambas naciones. Para desarrollarlo se basa en el análisis oferta-demanda -en el que no había entrado Ricardo-, y explica cómo la distribución de las ganancias del comercio depende de los precios relativos de los bienes que un país produce. Pero como para determinar dichos precios relativos es necesario analizar la oferta y demanda relativa de bienes, lo que Mill logra es incluir el análisis del comercio internacional, basada en los costos comparativos, como un caso particular de su análisis general de la demanda recíproca cuyo centro es la ecuación de demanda internacional.

En palabras del propio Mill: “Los productos de un país se cambian por los de otros países a los valores que se precisan para que el total de sus exportaciones pueda exactamente pagar el total de sus importaciones. Esta ley de valores internacionales no es sino una ampliación de la ley general del valor, a lo que se llama la ecuación de la oferta y la demanda. De modo que la oferta y la demanda no son sino otra forma de

³³ David Ricardo, aportó la **teoría del valor y de la distribución de los recursos**, y el efecto que su abundancia o carestía proporciona a las diferencias de precios. Abogando por una libre circulación de los bienes y mercancías, y siendo partidario de eliminar las importantes trabas existentes al comercio internacional.

³⁴ Mill, J. S. Principios de economía Política. FCE. México 1978.

expresar la demanda recíproca”.³⁵ O dicho de otro modo, la ecuación de demanda internacional asegura que se alcanzará un equilibrio en los mercados internacionales, gracias a la “competencia” entre compradores y vendedores, o ley de oferta y demanda, de modo que el precio del total de bienes que el país importador desea recibir coincida exactamente con el del total de bienes que el país exportador desea enviar.

Ya en el siglo XX, con la obra de B. Ohlin (1933),³⁶ Comercio interregional e internacional, se produce un avance significativo en la teoría del comercio internacional. Entra en juego una “nueva” explicación que viene a complementar a la teoría de la ventaja comparativa para dar lugar a la teoría neoclásica del comercio: la teoría de la proporciones factoriales o modelo Heckscher-Ohlin.

Según esta teoría y en palabras del propio Ohlin: generalmente los factores abundantes son relativamente baratos y los factores escasos relativamente caros en cada una de las regiones. Aquellas mercancías que en su producción requieren una buena cantidad de los primeros y pequeñas cantidades de los segundos se exportan a cambio de bienes que utilizan factores en la proporción inversa. Así, indirectamente, los factores cuya oferta es abundante se exportan y aquellos otros con oferta más escasa de importan”.

O dicho de otro modo, los países tienden a importar bienes que son intensivos en los factores en los que tienen oferta escasa y a exportar aquellos intensivos en los factores de los que tienen oferta abundante.

Para que las conclusiones de la teoría sean válidas es necesario que se cumplan una serie de supuestos restrictivos, de cuya relajación se derivarán algunas de las conclusiones de las nuevas teorías del comercio, que expondré más adelante. Estos supuestos son:

- Existen dos países, dos bienes y dos factores productivos (trabajo y capital);
- Los bienes son perfectamente móviles entre los países (no hay costos de transporte ni impedimentos al libre comercio), mientras que los factores se

³⁵ Mill, J.S. Ensayo sobre algunas cuestiones disputadas en economía política. Edición de Carlos Rodríguez Braun. Alianza Editorial. Madrid, 1997.

³⁶ Ohlin, B. Comercio Interregional e Internacional publicado en 1933, explicando cómo la ventaja comparativa se relaciona a las características de capital y empleo en los distintos países y cómo esta ventaja cambia con modificaciones de capital y empleo que se experimentan con el tiempo. Evalúa las ventajas o desventajas comparativas de un país en tierras, capital y trabajadores para definir la mejor mezcla de importaciones y exportaciones.

mueven libremente entre las dos industrias dentro de cada país, pero no pueden desplazarse de un país a otro;

- Existe competencia perfecta en los mercados de bienes y factores, que se reflejan completamente en los precios de equilibrio;
- Las funciones de producción de ambos países son iguales y presentan rendimientos constantes a escala y productos marginales decrecientes para ambos factores;
- Tanto la tecnología disponible por ambos países para producir ambos bienes como sus avances se incorporan de modo instantáneo a los procesos productivos sin costo alguno;
- Las preferencias de los agentes son idénticas en ambos países.

Esta teoría supone un desarrollo que supera a la de la ventaja comparativa, pero no representa una modificación radical de los principios de Ricardo y Mill. Las causas que explican el comercio siguen siendo las mismas (los países son diferentes y sus producciones se complementan entre sí) pero el nuevo modelo aporta una solidez que, una vez formalizada por Samuelson (1971), se convirtió en doctrina absolutamente dominante en el campo de la teoría económica.

2.1.- Cambio en el Paradigma del Comercio Internacional

Pero a finales de los años setenta y principios de los ochenta del siglo XX³⁷, aparecen las primeras elaboraciones teóricas fundadas en la existencia de fallas de mercado que parecen haber empezado a contradecir, aunque sea tímidamente y no en todos los casos, que los intercambios internacionales se fundamentan exclusivamente en la ventaja comparativa y que la defensa bajo cualquier circunstancia del libre comercio y, en especial, de la no-intervención estatal en este campo de la economía podría no ser la práctica óptima.

En palabras de P. Krugman:³⁸ “... el replanteamiento de la base analítica de la política comercial es una respuesta al cambio real ocurrido en el ambiente y al progreso intelectual logrado en el campo de la economía”. Estas nuevas teorías utilizan las herramientas de la teoría económica y la formalización matemática y por tanto

³⁷ Aparecen varios autores como J. Brander (1986), B. Spencer (1982), P. Krugman (1990) y A. Dixit (1984) entre otros, plantean el papel del Estado en la economía.

³⁸ Krugman, P. “Is free trade Passé?”, Journal of Economics Perspectives, Vol. 1 en www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/jep.1.2.131

suponen una crítica mucho más robusta a las teorías neoclásicas que las que provenían de otros campos de la economía como la sociología o la estructura económica.

Esta nueva forma de estudiar la economía internacional se refiere a dos cuestiones. El por qué se comercia (se buscan explicaciones más allá de la teoría de la ventaja comparativa) y cómo debe ser la política según estas nuevas explicaciones. En respuesta a la primera pregunta P. Krugman afirma: “La nueva teoría reconoce que las diferencias entre países son una de las razones para el comercio, pero añade otro: los países pueden comerciar porque hay ventajas inherentes a la especialización”³⁹

El comercio de los bienes que incorporan alta tecnología es más susceptible de ser explicado por estas nuevas teorías, donde los rendimientos crecientes a escala y las barreras de entrada a la industria juegan un papel determinante a la hora de configurar la estructura del mercado; sin embargo cómo en prácticamente todos los sectores aparecen nuevas ganancias derivadas del comercio, debido especialmente a la sofisticación en la diferenciación del producto.

Además la nueva teoría introduce un nuevo componente: la importancia de la historia, es decir, el importantísimo papel que juega la localización inicial de las industrias, que muchas veces se debe a accidentes históricos en vez de responder a pautas predecibles.

No está muy claro por qué, por ejemplo, la industria informática se localizó inicialmente en Silicon Valley (posiblemente se podría pensar en otros lugares mejores), pero sí parece evidente que una industria de estas características, que goza de rendimientos crecientes a escala y que genera externalidades positivas, allí donde estuviese, atraería toda una serie de recursos y factores (trabajadores especializados e inversión), con lo que pasado algún tiempo, todo aquel que tuviese algo que ver con el sector tendería a localizarse allí. Que fuera en Silicon Valley o en cualquier otro lugar es lo de menos, lo importante es que el papel de la historia es determinante a la hora de explicar los patrones de especialización, algo jamás mencionado por la teoría neoclásica. La industria de alta tecnología informática tenía que establecerse en algún sitio, Silicon Valley fue ese lugar y los rendimientos crecientes la mantuvieron allí.

La respuesta a la segunda cuestión -cómo debe ser la política comercial- es más compleja. Por una parte el libre cambio podría seguir siendo la acción óptima del gobierno ya que las ganancias del comercio aumentan al introducir los rendimientos

³⁹ Krugman, P. “Scale Economies, Product Differentiation, and Pattern of Trade”. American Economic Review 70 (December 1980) en www.aeaweb.org/aer/top20/70.5.950-959.pdf

crecientes a escala y la diferenciación del producto. Pero por otro lado surge, debido a la imperfección de los mercados, un incentivo para los gobiernos para llevar a cabo una política comercial estratégica que beneficie a la nación que la practique al permitir “crear” una ventaja comparativa allí donde en principio no la había.

2.2.-Razones del cambio en el paradigma del comercio internacional.

En el mundo no existe competencia perfecta sino imperfecta. Si bien es cierto que los monopolios han ido desapareciendo paulatinamente, si bien la más imperfecta de las formas de competencia tiende a desaparecer, no es menos cierto que cada vez aparecen más sectores en los cuales se tiende hacia la competencia monopolística o el oligopolio. De este modo, salvo productos como las materias primas o los alimentos no elaborados, que sí se intercambian en mercados cuasi-competitivos y en los que rige un precio internacional, prácticamente todos los demás productos se intercambian en mercados donde existe algún tipo de poder de mercado.

Esta realidad, el que las empresas no se comporten como precio-aceptantes, es más y más palpable conforme los países alcanzan un alto nivel de desarrollo económico y la sociedad de consumo de masas se extiende. Las causas de la creciente oligopolización que sufren los mercados se deben a diversos motivos. El principal es que existen importantes barreras de entrada en determinadas industrias (especialmente las de alta tecnología) porque las inversiones necesarias para introducirse en ellas son inmensas, lo que provoca que aquellas grandes empresas ya instaladas copen el mercado sin que nuevos competidores puedan hacerles frente. Además las empresas ya instaladas van bajando por su curva de aprendizaje conforme transcurre el tiempo, lo cual desincentiva aún más a sus competidores potenciales.

Esta situación implica que en muchos sectores de la economía existan beneficios extraordinarios. Por lo tanto las empresas, tanto a nivel nacional como internacional (y al hablar del ámbito internacional entra en juego el papel de los gobiernos y la política comercial), intentarán apropiarse del mayor monto de beneficios posible, y para ello deben introducir en sus análisis el comportamiento estratégico, cosa que no harían de encontrarse en mercados perfectamente competitivos. Las nuevas teorías del comercio internacional se refieren en buena parte al modo en que la política comercial de una nación puede modificar el juego estratégico en el que “sus” empresas se ven envueltas (siempre que actúen en mercados oligopólicos), de modo que puedan tener cierta ventaja para apropiarse de una mayor parte de los beneficios extraordinarios que están en juego.

Por otra parte el supuesto de que las empresas trabajan con rendimientos constantes, que no hay economías de escala, tampoco corresponde con la realidad. Más bien parece que en la mayoría de los sectores, y en especial en aquellos que necesitan de una gran inversión en maquinaria, equipos y tecnología, los rendimientos de los que disfrutaban las empresas son crecientes, tienen economías de escala.

Desde la segunda revolución industrial con la apertura de la fase del llamado gran capitalismo, la acumulación de capital tiene como resultado la creación de grandes plantas productivas con el fin de reducir los costos medios de la producción y ampliar así los beneficios. Los recientes procesos de fusiones y adquisiciones, así como la extensión de las empresas multinacionales corresponden al estadio más moderno de este proceso.

Esta realidad se aprecia en el ámbito nacional pero tiene importantes consecuencias a la hora de explicar el moderno comercio internacional ya que pueden surgir nuevas ventajas potenciales del comercio mediante la promoción de aquellas industrias que gozan de rendimientos crecientes a escala. En este sentido es interesante analizar el comportamiento tanto de localización como de deslocalización de las plantas de las empresas multinacionales, que buscan beneficiarse de estos rendimientos crecientes y que determinan en nuestros días gran parte de los patrones que gobiernan los intercambios internacionales.

Como los sistemas de patentes y protección de hallazgos tecnológicos no son todo lo eficaces que sería deseable, nos encontramos cómo, a menudo, muchas empresas reducen su inversión en I+D porque descubren que no pueden apropiarse de todos los beneficios que de ésta se derivan. Si trasladamos esta realidad al campo de la economía internacional podemos encontrarnos ante un problema como el siguiente: una empresa de un país tiene capacidad para llevar a cabo una innovación tecnológica que lo colocaría a la vanguardia de la producción de un determinado bien. Ésta posee evidentes externalidades⁴⁰ tecnológicas, pero al ver que otras empresas, ya sean nacionales o extranjeras, podrían copiar su innovación evitando el gasto inicial, decide no llevar a cabo toda la inversión en investigación que sería óptima.

⁴⁰ Las externalidades se definen como decisiones de consumo, producción e inversión que toman los individuos, los hogares y las empresas y que afectan a terceros que no participan directamente en esas transacciones. A veces, esos efectos indirectos son minúsculos. Pero cuando son grandes, pueden resultar problemáticos; eso es lo que los economistas denominan "externalidades". Las externalidades son una de las principales razones que llevan a los gobiernos a intervenir en la economía. En: <http://economy.blogs.ie.edu/archives/2011/02/%C2%BFque-son-las-externalidades.php#sthash.YeAUijQ0.dpuf>

Pasados unos años podría ocurrir que dicha empresa perdiera su ventaja relativa y fuera otra empresa de otra nación quien realizase la innovación. Si esto ocurriera serían los habitantes de la segunda nación quienes se beneficiarían de las externalidades tecnológicas que se derivasen de la innovación en forma de aumento de la cuota de mercado de la empresa nacional y subsiguiente aumento de la recaudación impositiva, posibles aplicaciones a otros campos de los nuevos conocimientos y afianzamiento de su liderazgo en el sector a nivel internacional.

Este sencillo ejemplo ilustra una vez más un fallo de mercado, y la teoría económica nos dice que la intervención del gobierno está justificada ante los mismos. Sin embargo no resulta claro cómo debe comportarse el gobierno. No es fácil medir el valor de las externalidades que genera una innovación para el resto de la economía, luego no es fácil precisar qué cuantía de la investigación debe subsidiarse. Incluso podría sugerirse que en realidad la acción óptima podría ser dejar que otras naciones realicen la investigación para copiar después sus productos. El problema radica en que la externalidad se produce en el mercado nacional pero tiene consecuencias internacionales, por lo que podría ocurrir que una acción gubernamental que intentara igualar el coste marginal social al privado para aumentar el bienestar nacional, finalmente redujera el bienestar mundial al modificar el libre juego del mercado en el comercio internacional.

De la modificación de los supuestos de la teoría neoclásica del comercio internacional se siguen inmediatamente varias preguntas: ¿debe también cambiar la acción del gobierno? ¿deja de ser el *laissez faire*, perseguido durante décadas en las rondas de negociación del GATT por ser considerado la mejor opción para aumentar el bienestar mundial, la única alternativa de política comercial correcta?, ¿beneficia realmente una política comercial de fomento de las exportaciones, en las industrias que invierten en I+D y de las que gozan de economías de escala a toda la población nacional, o sólo a ciertos grupos de presión?, ¿cómo podemos medir esos aumentos o disminuciones de bienestar? y, si un gobierno realiza una política comercial agresiva ¿cómo reaccionarán los gobiernos de los demás países? A su vez aparecen interrogantes en la esfera política: ¿a quién beneficia que el comercio pueda ser visto como una lucha de titanes en la que hay vencedores y vencidos? ¿Qué intereses representan los “neo mercantilistas” que defienden el proteccionismo y lo justifican basándose en las teorías de la política comercial estratégica?

2.3.-La nueva teoría del comercio internacional y el concepto de ventaja competitiva

Michael Porter,⁴¹ de la escuela de negocios de Harvard, en 1990 publicó una investigación basada en la evidencia empírica de 100 empresas ubicadas en 10 países diferentes y las divulgó en el libro *The Competitive Advantage of Nations*, en el cual manifiesta las causas de éxito y de fracaso de empresas, según las competencias internacionales, es decir por qué un país obtiene éxito internacional en una empresa en particular, y argumenta que son cuatro las características: la dotación de factores, las especificaciones de la demanda, las industrias conexas y las estrategias, la estructura y la competencia de las empresas. A estos elementos los denominó “Componentes del Diamante” y sostuvo que el éxito va en función directa a la interrelación entre todos los componentes. Adicionalmente planteó que hay dos elementos muy contundentes que refuerzan la teoría y son: la innovación y el gobierno.

Porter⁴², analiza en detalle las características de los factores de producción, reconociendo diferenciación y jerarquía entre los factores, haciendo distinción entre los factores básicos (recursos naturales, clima, localización, topografía, y población), y los factores de vanguardia (mano de obra calificada, conocimientos tecnológicos).⁴³ A estos les dio la mayor preponderancia y afirmó que son los de mayor relevancia para la determinación de la ventaja competitiva, porque él considera son producto de la inversión tanto de la misma empresa como de terceros, e incluso del gobierno.

Al respecto se plantea que si los factores básicos son débiles, un país con industrias competitivas, para optimizar su posición ventajosa, destina más recursos a los factores fundamentales, con el fin de aprovechar la ventaja competitiva que se posee. Con esta inversión enfocándola hacia la tecnología de punta, se logra el posicionamiento de una empresa y se avanza en la identificación de la ventaja comparativa en un sector que la identifica como competitiva dentro de un mercado maduro, desarrollado y eficiente.

Retomando la idea central objeto de la presente investigación, la movilidad de los factores de producción realmente es una ventaja competitiva, cuando estos se

⁴¹ Porter, M. La Ventaja competitiva de las naciones. Javier Vergara Editor, Argentina 1991.

⁴² Porter, Michael, “Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy”, en *Economic Development Quarterly*

⁴³ Porter, Michael, *The competitive Advantage of Nations*; “From Adam Smith to Michael Porter: Evolution of competitiveness theory”, en *Asia-Pacific Business Series*, World Scientific.

tecnifican en torno al capital y específicamente al capital financiero, porque estos flujos de capital ingresan inmediatamente a la corriente monetaria con impactos de corto plazo en la balanza de pagos y en el tipo de cambio, más no en la corriente de producción.⁴⁴

Como complemento a lo enunciado el soporte teórico que permite la asimilación tecnológica convierte en ventaja comparativa los factores de producción, mediante la atomización del riesgo de mercado y del riesgo financiero, estabilizando los precios y haciendo más competitiva una empresa dentro del entorno a que pertenece.

Finalmente es importante mencionar la teoría pertinente a la estabilización de los precios de los *commodities*,⁴⁵ planteada por Joseph Stiglitz,⁴⁶ quien afirma que los mercados de futuros son una herramienta para la estabilización de los precios, sin que ello excluya los efectos de la oferta y la demanda.

Otra teoría de Stiglitz, por la cual recibió el premio Nobel, fue la referente a la Información Asimétrica en los Mercados, postulando que los agentes del mercado no disponen de toda la información de manera precisa, y oportuna, razón por la cual se requiere de una intervención del gobierno, regulando políticas para racionalizar y estructurar los mercados, contrarrestando los monopolios, los carteles, los acuerdos de precios, la manipulación de información y muchas estrategias que propenden por el bienestar de demandantes y oferentes.

2.4.-Paul Krugman y la teoría prevaleciente del comercio internacional

Krugman⁴⁷ entendió que el comercio internacional en la realidad no era sólo “interindustrial”, como lo refleja la teoría tradicional, sino que los países también realizan intercambios de bienes y servicios para las mismas industrias, lo que se denomina comercio “intraindustrial”.

⁴⁴ Appleyard y Field. “Economía Internacional” Editorial McGraw Hill, 4° Edición, 2003.

⁴⁵ Un *commodities* es un producto o bien por el que existe una demanda en el mercado y se comercian sin diferenciación cualitativa en operaciones de compra y venta, es un término que generalmente se refiere a bienes físicos que constituyen componentes básicos de productos más complejos. En : <http://eleconomista.com.mx/mercados-estadisticas/2012/05/11/abc-commodities>

⁴⁶ Stiglitz Joseph “Credit Rationing in markets with imperfect information. The American Economic Review, en: <http://socsci2.ucsd.edu/~aronatas/project/academic/Stiglitz%20credit.pdf>

⁴⁷ Krugman, P. “Industrial Organization and International Trade”. Capítulo 20 de Schmalensee, R. y Willing, R. (eds): Handbook of Industrial Organization (Vol II), North-Holland, Amsterdam

Para Krugman y Helpman (1985),⁴⁸ en la práctica, la mitad del comercio mundial consiste en el comercio entre los países industriales que son relativamente similares en sus dotaciones de factor relativas. Un ejemplo de este tipo de comercio es el que realiza Estados Unidos y Japón, que importan y exportan automóviles; Colombia y Estados Unidos los hacen con frutas, Japón e India con tecnología.

Krugman explica este comportamiento de los mercados en razón a las economías de escala, la diversidad de los productos y los costos del transporte, fundamentalmente.

A partir de estos conceptos, Krugman basó su teoría en la hipótesis de que los consumidores aprecian la diversidad en su consumo y por el lado de la oferta o de los productores explica que el comercio intraindustrial es benéfico para un país, al permitir que cada país tome ventaja de las economías de escala y que los consumidores en un contexto global se beneficien de los precios bajos y de la diversidad de productos.

Esta teoría del “nuevo comercio”, llevó a Krugman⁴⁹ a realizar nuevos planteamientos sobre la “geografía económica”, enfocados, por el lado de la oferta, en explicar las fuentes del crecimiento económico en un contexto regional, y en analizar los resultados que se obtienen de la integración de regiones al comercio internacional sobre la estructura de las actividades económicas.

La teoría de la nueva geografía económica de Krugman⁵⁰ parte fundamentalmente del concepto centro-periferia, que ya había sido utilizado antes por Myrdal.⁵¹ Este modelo supone que existen dos sectores productivos, la agricultura y la manufactura, y dos tipos de empleados, los agricultores y los trabajadores. Cada empresa del sector de las manufacturas utiliza economías de escala para producir una variedad de productos diferenciada, y utiliza a los trabajadores como único insumo para la producción.

Mientras que el sector agrícola produce bienes homogéneos, y no utiliza economías de escala; asimismo utiliza los agricultores como único insumo para la producción. El modelo supone que los trabajadores se pueden movilizar de una región a otra, dependiendo de dónde obtengan mayor bienestar, en términos salariales y de

⁴⁸ Krugman, P. y Helpman, E. Market structure and Foreign Trade. Cambridge: MIT Press.

⁴⁹ Krugman, P. Una política comercial estratégica para la nueva economía internacional. Fondo de Cultura Económica. México, 1986.

⁵⁰ Krugman, P. El internacionalismo “moderno”. Ed. Crítica. Barcelona 1997

⁵¹ Myrdal, Gunnar. Economic Theory and Underdeveloped Regions. Edit. Duckworth. 1957

diversidad de bienes que puedan obtener. Sin embargo, los agricultores no se suelen movilizar entre las regiones, pero están distribuidos por igual en las dos regiones.⁵²

De esta forma, los trabajadores se ubicarán en la zona donde tengan salarios relativos más elevados, así como una mayor variedad de productos, lo que se traduce en mayor bienestar para los empleados. Esta zona se denomina centro, y las empresas decidirán ubicarse dependiendo de la relación entre la utilización de economías de escala y el ahorro por los costos de transporte.

Según Krugman, este comportamiento producirá un efecto llamado causalidad “circular”, que consiste en que la región centro, que utiliza alta tecnología y proporciona mayor bienestar, tendrá mayor población y mercados más amplios, lo que atraerá a las empresas a ubicarse allí, dejando de lado la zona de la periferia. En consecuencia, se presentará una mayor aglomeración de personas y empresas en la zona centro, provocando mayor urbanización y la aparición de grandes ciudades.

A este fenómeno se le denomina Fuerza Centrípeta. Por el contrario, factores que incentiven la dispersión de la actividad industrial de una región a otra, como la competencia de las empresas, la demanda de bienes industriales del sector agrícola, el menor costo de la mano de obra, o al aumento o disminución de los costos de transporte, entre otras, provocan un fenómeno denominado Fuerza Centrífuga.

Según Krugman,⁵³ las fuerzas centrífugas se dan por los siguientes aspectos: los factores inmóviles, como las regiones, los recursos naturales y en determinados casos, las personas, a nivel de “oferta”, ya que cierta producción debe ubicarse en zonas de alta concentración de los trabajadores, y a nivel de “demanda”, ya que alguna modalidad de producción tiende a localizarse en cercanía a los consumidores, buscando entre otros aspectos el aumento de las rentas como consecuencia de la demanda de una región local. Sin embargo hay fenómenos como la contaminación ambiental, la polución y la congestión que actúan en contra de la concentración de la producción.

Krugman explica que la fuerza centrípeta se genera a través de la causalidad circular de conexiones hacia delante, que consisten en el incentivo de los trabajadores de permanecer cerca de los productores de bienes de consumo, y de conexiones hacia

⁵² Fujita Masahisa, Krugman Paul “La nueva Geografía Económica, pasado presente y futuro”. Investigaciones regionales, primavera, No. 004, asociación Española de Ciencia Regional, España. En: <http://www.economia.unam.mx/cedrus/descargas/MasahisaFujita-PaulKrugman.pdf>

⁵³ ⁵³ Krugman, P. “Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade, Journal of International Economics 9, (November 1979) en: <http://aprendeonline.udea.edu.co/revistas/index.php/lecturasdeeconomia/article/view/748/18183>

atrás, que es el incentivo de los productores de concentrarse en zonas donde el mercado es mayor.

En sus propias palabras, Krugman resume su aporte a la nueva geografía económica con las siguientes ideas:

“La primera, es que en un mundo en donde tanto los rendimientos crecientes como los costos de transporte son importantes, los encadenamientos hacia atrás y hacia delante pueden generar una lógica circular de aglomeración. Es decir, ceteris paribus,⁵⁴ los productores quieren situarse cerca de sus proveedores y de sus clientes, lo cual explica que van a terminar estando cerca los unos de los otros. La segunda, consiste en que la inmovilidad de algunos recursos – la tierra, ciertamente, y en algunos casos la fuerza laboral – actúa como una fuerza centrífuga que se opone a la fuerza centrípeta de la aglomeración. La tensión entre éstas dos fuerzas moldea la evolución de la estructura espacial de la economía”.

Krugman plantea en su primer artículo, que se debe prestar atención a la gente inteligente, aunque no sean técnicos en la materia, parte de esta premisa para poner atención a los planteamientos de Staffan Burenstam Linder,⁵⁵ quien explica que las personas consumen según sus ingresos, y como consecuencia los países que tienen niveles similares de renta per cápita tienden a consumir bienes de las mismas características de calidad. De esta manera, estos autores planteaban que se exporta lo que se produce, se produce lo que se consume, y este consumo depende de la renta per cápita, por lo tanto el comercio se realiza entre países muy similares de renta per cápita. Sin embargo, no existe tal relación entre consumo – producción dentro del marco del comercio internacional, ya que se puede consumir muchas unidades de un tipo de producto y producir pocas unidades de este producto, ya que el resto se pueden importar.

Adicionalmente planteó como reflexión que se pueden generar inquietudes y cuestionamientos sobre modelos presentes, y el mismo autor lo validó, que como se explicó anteriormente, planteaba que el comercio se basaba en la diferente dotación de factores relativos de trabajo y capital, y por consiguiente, el comercio se realiza entre países y sectores diferentes. Krugman partió de esta base para plasmar sus teorías.

⁵⁴ El **ceteris paribus** (originalmente ceteris paribus) es un término en latín que se usa en el análisis económico para variar un factor mientras que el resto de ellos se mantienen constantes. En: <http://laeconomia.com.mx/ceteris-paribus/>

⁵⁵ Staffan Burenstam Linder, An Essay on Trade and Transformation, John Wiley and Sons LTD. En: <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:221624/FULLTEXT01.pdf>

Como complemento planteó que es importante partir de supuestos novedosos, y desarrollar procesos y productos sencillos. Es decir que para innovar no se requiere de elevada tecnología, ni se sofisticados modelos. Enfatizó que las innovaciones de cualquier naturaleza, deben estar en capacidad de soportar el análisis y los juicios razonables o irracionales.

Krugman expresa que en la formulación de nuevos modelos se debe ser minimalista, y en ese orden expresar las ideas siempre de la manera más sencilla posible. Y él dio la pauta porque, simplificó al máximo su modelo sobre el “comercio intraindustrial”, hasta el punto que explicó cómo los países que no tienen ventajas competitivas, que no ganaban con el comercio, sí están en capacidad de lograr beneficios importantes, si hace uso de las “economías de escala internas;” y el comercio internacional mejora el bienestar de las personas, ya que aumentan los ingresos reales (producto de la reducción de costos generados por las economías de escala), y también están en capacidad de diversificar la producción para que terceros adquieran mayor diversidad en los mercados.

El autor se cuestiona sobre lo que sucedería si se dificulta el comercio industrial por la existencia de obstáculos como altos costos de transporte, y es a partir de allí que incursiona en el análisis de la “geografía económica”.

Integra en su teoría el concepto del efecto del mercado local, que consiste en que las empresas decidirán ubicarse dependiendo de la relación entre la utilización de economías de escala y el ahorro por los costos de transporte. De esta forma aparecía otra variable clave: los costos de transporte. Finalmente, en su artículo del año 1991 integró los conceptos de economías de escala, costos de transporte y demanda, en el modelo centro-periferia enunciado anteriormente.

Si bien la citada interpretación del término competitividad continúa aplicándose en forma general, durante los años ochenta y noventa comenzó a abarcar una gama más amplia de aspectos.

El origen subyacente de este mayor alcance fue el crecimiento de la participación del intercambio comercial internacional en el producto mundial, junto a lo que se percibía como un mediocre desempeño del comercio exterior.

Esta percepción del desempeño se puso especialmente de manifiesto en las economías desarrolladas cuyas exportaciones tradicionales de productos manufacturados se encontraba en declive, así como en los países en desarrollo donde el crecimiento de las exportaciones era desalentador en comparación con el de los

tigres asiáticos. En ambos grupos de países, la sensación de crisis fue lo bastante extendida como para alimentar un interés generalizado en la competitividad.

Krugman retoma las teorías del comercio internacional y en cada una de ellas va concretando los aspectos en los cuales faltan elementos que expliquen su comportamiento para finalmente proponer la teoría del nuevo comercio y geografía económica, que corrige aspectos errados de estas teorías del comercio internacional desarrolladas, por Smith, Ricardo y otros, a través de la historia económica, y plantea correctivos, que explican el comportamiento real del comercio internacional en el marco de la globalización.

“En una forma u otra, se está en presencia de cambios profundos en el devenir de la economía mundial y por ende en el de la sociedad internacional. Lo preocupante es que de manera colateral no se toman medidas para que sus efectos no generen una mayor desigualdad y se reviertan las tendencias negativas que se observan a ese respecto.”⁵⁶

⁵⁶ Piñón Antillón, Rosa María, en “La Economía global: márgenes de maniobra para México y América Latina”

Capítulo 3.-CADENAS GLOBALES DE VALOR Y VALOR AGREGADO

Para Krugman,⁵⁷ si un país quiere elevar el nivel de vida de sus ciudadanos, el problema no es la competitividad sino la productividad; es decir, si un país quiere incrementar el nivel de bienestar de sus ciudadanos, debe incrementar sus niveles de productividad.

Al menos en apariencia, parecería que Porter⁵⁸ habla de "competitividad" mientras que Krugman habla de "productividad"; no obstante el término "competitividad" siempre se asocia al comercio internacional. Porter señala que "Competitividad depende de la productividad con la cual las naciones usan su capital humano, capital, y recursos naturales"

Desde un enfoque diferente, ambos hablarían de lo mismo. Las recomendaciones de Porter de invertir en educación (capital humano), infraestructura (capital), agrupamientos industriales (economías de escala y especialización) e innovación logran finalmente incrementar la productividad. Y según Krugman, esto es lo realmente importante para incrementar la competitividad y el bienestar.

Krugman⁵⁹ ha elaborado una nueva visión del comercio mundial según la cual la globalización lleva a la concentración, tanto en términos de lo que un centro productivo fabrica como el lugar en que estos centros se sitúan. Porter por su parte estudia los "agrupamientos industriales" en donde la concentración geográfica tiene un papel preponderante en la generación de **valor agregado**.

El alcance de la competitividad se ha ampliado; el objetivo final es alcanzar y mantener un rápido crecimiento económico, reconociendo que el desempeño del comercio exterior cumple en él un papel importante. Todos los analistas de la competitividad admiten que para mantener el crecimiento frente a la competencia externa basada en salarios bajos, las naciones deben transformar sus productos en forma continua o sustituirlos por otros nuevos.

⁵⁷ Krugman, P. Economía Internacional. Teoría y política, McGraw Hill. Madrid, 1994.

⁵⁸ Porter, M. Op. Cit.

⁵⁹ Krugman, P. "Rethinking International Trade". Mi Press

3.1.-La cadena de valor de una empresa

La cadena de valor de Michael Porter es una herramienta de gestión desarrollada por el profesor e investigador, que permite realizar un análisis interno de una empresa, a través de su desagregación en sus principales actividades generadoras de valor.

Se denomina cadena de valor debido a que considera a las principales actividades de una empresa como los eslabones de una cadena de actividades que van añadiendo valor al producto a medida que éste pasa por cada una de ellas.

Cuadro 4



Fuente: Porter, M. La Ventaja competitiva de las naciones.1991, pp.324

Según esta herramienta, el desagregar una empresa en estas actividades permite identificar mejor sus fortalezas y debilidades, especialmente en lo que respecta a fuentes potenciales de ventajas competitivas, y costos asociados a cada actividad.

Según esta herramienta también, todas las empresas cuentan con una cadena de valor conformada por estas actividades que van desde el diseño del producto y la obtención de insumos hasta la distribución del producto y los servicios de post venta.

Esta herramienta clasifica las actividades generadoras de valor de una empresa en dos: las actividades primarias o de línea y las actividades de apoyo o de soporte:

Actividades primarias o de línea:

Son aquellas actividades que están directamente relacionadas con la producción y comercialización del producto:

- Logística interior (de entrada): actividades relacionadas con la recepción, almacenaje y distribución de los insumos necesarios para fabricar el producto.
- Operaciones: actividades relacionadas con la transformación de los insumos en el producto final.
- Logística exterior (de salida): actividades relacionadas con el almacenamiento del producto terminado, y la distribución de éste hacia el consumidor.
- Mercadotecnia y ventas: actividades relacionadas con el acto de dar a conocer, promocionar y vender el producto.
- Servicios: actividades relacionadas con la provisión de servicios complementarios al producto tales como la instalación, reparación y mantenimiento del mismo.

Actividades de apoyo o de soporte:

Son aquellas actividades que agregan valor al producto pero que no están directamente relacionadas con la producción y comercialización de éste, sino que más bien sirven de apoyo a las actividades primarias:

- Infraestructura de la empresa: actividades que prestan apoyo a toda la empresa, tales como la planeación, las finanzas y la contabilidad.
- Gestión de recursos humanos: actividades relacionadas con la búsqueda, contratación, entrenamiento y desarrollo del personal.
- Desarrollo de la tecnología: actividades relacionadas con la investigación y desarrollo de la tecnología necesaria para apoyar a las demás actividades.
- Aprovisionamiento: actividades relacionadas con el proceso de compras.

El análisis de una cadena de valor implica asignarle un valor a cada una de estas actividades, así como un costo asociado (tanto en términos de dinero como de tiempo), y luego, buscar en estos valores y costos fortalezas y debilidades que puedan significar una ventaja o desventaja competitiva.⁶⁰

En resumen, la cadena de valor nos permite identificar mejor fortalezas y debilidades en una empresa (sobre todo cuando la comparamos con las cadenas de valor de empresas competidoras), detectar mejor fuentes potenciales de ventajas competitivas, y comprender mejor el comportamiento de los costos.

⁶⁰ Porter, M. La Ventaja competitiva de las naciones. Javier Vergara Editor, Argentina 1991. Pp.97

Y en última instancia, potenciar o aprovechar dichas fortalezas, especialmente al convertirlas en ventajas competitivas, y reducir o superar dichas debilidades, especialmente al minimizar costos; buscando así generar el mayor margen posible, entendiéndose éste como la diferencia entre el valor y el costo de cada actividad.

Las actividades de valor son los tabiques discretos de la ventaja competitiva. Como cada actividad es desempeñada en combinación con su economía, determinará si una empresa tiene un costo alto o bajo en relación con sus competidores. Cómo se desempeña cada actividad de valor también determinará la contribución a las necesidades del comprador y por lo mismo, a la diferenciación. El comparar las cadenas de valor de los competidores expone diferencias que determinan la ventaja competitiva. La cadena de valor en términos estratégicos es una poderosa herramienta que debe ser usada por cualquier estrategia.

3.2.-Origen de las Cadenas Globales de Valor

La actividad económica mundial está cambiando. En los últimos 25 años, los patrones de comercio han sido testigos de la reducción de los costos de transporte, la revolución de las tecnologías y una apertura constante de las políticas económicas. De la tradicional estructura de competencia entre compradores y vendedores integrados verticalmente en diferentes países, el mundo es hoy testigo privilegiado de la irrupción de las cadenas globales de valor (CGV).

En términos específicos, y de acuerdo al Informe sobre el Comercio Mundial (2013), "el valor de las exportaciones mundiales de mercancías pasó de 2,03 miles de millones de dólares americanos, en 1980 a 18.8 miles de millones en 2013",⁶¹ mientras que el comercio de servicios durante el mismo periodo pasó de "367.000 millones en 1980 a 4.6 miles de millones en 2013", siendo "La demografía, la inversión, la tecnología, la energía y otros recursos naturales, los costos de transporte y las instituciones" los principales factores económicos que hoy determinan "la naturaleza global del comercio y explican por qué comercian los países".

De acuerdo a lo anterior, la evidencia del comercio internacional revela que el 60% de las importaciones mundiales corresponden a bienes intermedios. Hoy en día, las empresas dividen sin mayores problemas sus operaciones alrededor del mundo, desde el diseño del producto y la fabricación de componentes, hasta su montaje y comercialización.

⁶¹ En: <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/cadenas-globales-de-valor-irrupci%C3%B3n-en-el-comercio-mundial>

Un proceso que encuentra sus inicios tras el término de la Guerra Fría, pues permitió que se borrarán barreras políticas y se ampliara el comercio global sobre la base de nuevos mercados y nuevas oportunidades de especialización. Al mismo tiempo, muchos de los países en desarrollo comenzaron a depender más y más de los mercados como una forma de organizar la actividad económica, lo que solo ha profundizado su avance.

En el actual contexto de globalización⁶², la tendencia hacia la fusión de negocios crece cada vez más con mayor fuerza. De ahí que la colaboración entre actores en una cadena y la visión común que comparten para los negocios se traduzcan rápidamente en factores de éxito. Cuanto más vinculados se encuentren los actores productivos y cuanto más mecanismos de colaboración les unan a otros actores de la cadena, mayor será la posibilidad de sobrevivir y avanzar hacia procesos de desarrollo económico sostenido.

Cadenas Globales de Valor es un concepto que se ha usado indistintamente como cadenas productivas. La confusión está relacionada con los conceptos que antecedieron al de cadenas de valor, tales son:

- El concepto Filiere Approach⁶³ de la escuela francesa que en la década del sesenta, estudió los procesos de la manufactura a partir de la producción primaria en integración vertical en Francia, posteriormente en los ochenta en el sector de la electrónica y las telecomunicaciones.

Abordaba el flujo de insumos físicos y servicios en la producción de un producto final. Más tarde, la versión moderna del concepto incluyó la dimensión de política económica reconociendo la importancia del rol de las instituciones públicas en la producción. Su enfoque se reducía a analizar el eslabón productivo dentro de un país.

- El sistema de valor de Michael Porter⁶⁴ ya mencionado, hizo una contribución importante al distinguir dos elementos del análisis moderno de cadena de valor: primero diferenció las etapas en el proceso del suministro, la transformación de insumos en productos finales y los servicios de apoyo de la empresa para llevar a cabo esta tarea.

Al separar estas funciones ocurre que la atención no se centra en la transformación física del producto, sino justamente en los factores intangibles

⁶² Piñón Antillón, Rosa María, en “La Economía Global: márgenes de maniobra para México y América Latina”

⁶³ <http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/GCCs%20and%20filiere.pdf>

⁶⁴ Porter, M. La Ventaja competitiva de las naciones. Javier Vergara Editor, Argentina 1991. Pp.324

como la astucia organizacional, la inteligencia de mercado y las decisiones de los diferentes actores para sostenerse y crecer en la economía.

El segundo aporte de Porter fue la relación de las intrafunciones de la cadena con el concepto de multi o sistema de valor y su argumento de que quienes lo asumen en esa perspectiva de sistema o cadena es lo que justamente hace que tengan más ventajas sobre los otros. Sin embargo las funciones no necesariamente están dentro de la cadena, puede haber vínculos fuera de la cadena (p.ej. la subcontratación).

- A mediados de los noventa, Gereffi,⁶⁵ introduce el concepto de cadenas globales de bienes con énfasis en las relaciones de poder que ocurren en el eslabonamiento de los actores. Para él muchas cadenas se desarrollan porque existe algo que ejerce una función que determina el carácter completo de la cadena. Hay instancias que juegan un papel de “gobierno” del conjunto de las interacciones que tienen lugar entre diversos actores. Gereffi distingue dos tipos de gobierno: 1) aquel donde el control proviene de los compradores y 2) donde los que producen son quienes ejercen ese poder.

El concepto de cadenas de valor es una categoría en construcción que ha sido alimentado por el debate y aporte de diversos autores a lo largo de varios años. De este debate consideramos algunos elementos claves para entender las cadenas de valor, tales como:

- Conjunto de actores articulados en torno a la producción, distribución y consumo de un bien, esto se refiere a un eslabonamiento horizontal y vertical de alianzas estratégicas entre varias empresas independientes dentro de una categoría de productos o servicios.
- Disposición de actores a colaborar para identificar objetivos, metas y estrategias conjuntas, compartir riesgos y beneficios e invertir tiempo, energía y recursos en mantener estrechas relaciones comerciales.
- El enfoque de cadenas de valor muestra claramente que no sólo en la producción se crea valor y también amplía nuestro entendimiento de las formas en que funciona el comercio. Un producto se lleva al mercado mediante una combinación de actividades, todas contribuyen a su valor final, teniendo éstas implicaciones obvias para la retribución del trabajo.

⁶⁵ Gereffi, G. “ A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries”, Miemo: Duke University, forthcoming in American behavioral scientist.

- Identificar cuáles son las actividades de la cadena que producen rentas, no solo financieras sino las de carácter intangible (conocimientos, información, contactos, redes de colaboración, capital social, etc.). Identificar también en qué actores o eslabones se concentra el poder en la cadena y el de escalamiento o avance dentro de la cadena.
- Lo anterior conllevó la necesidad de buscar reformas que redujeran la incertidumbre, el riesgo y los costos de transacción asociados a dichos negocios. Costos que fueron reducidos sobre la base de una revolución en la informática, las comunicaciones, el transporte, la logística y las finanzas, además de los procesos de negociación bilaterales, regionales y multilaterales que se han desarrollado desde aquellos años al presente.

Resumiendo podemos decir que una cadena de valor nos permite:

- Un enfoque explicativo del éxito en el mercado de grupos de empresas, regiones o países.
- Diferencia las etapas de suministro, transformación y servicios de apoyo a la producción y comercialización.
- Se centra la atención en los factores no visibles del producto (preparación de la mano de obra, capacidad administrativa, desarrollo de tecnología, adquisición o generación de nuevos conocimientos); no en la transformación.
- Se centra en el papel que juegan las relaciones verticales y horizontales que generan eficiencia colectiva.

Ante el cuestionamiento de ¿Por qué es importante el análisis de Cadenas de Valor?

La primera razón es la creciente división del trabajo y la dispersión global de la producción de distintos componentes, que introdujeron un cambio importante en el concepto y en la práctica competitiva: de eficiencia individual y competencia entre empresas a la eficiencia colectiva y la competencia sistémica.

Es decir la manera en la que podemos dar mayor valor en la participación de nuestro ciclo de producción, cambia, por lo que conocer la competencia en la que estamos inmerso forma parte importante en la toma de decisiones no solo de las empresas en particular o del conjunto de ellas, sino también del sector gobierno.

Eficiencia en la producción es *solo una* condición más y no la única, ni la más importante para el éxito en el mercado. La colaboración entre actores y la visión común se traducen en factores de eficiencia y éxito, con importante implicaciones para el desarrollo económico.

Contexto de apertura de mercados, también significa una constante caída de barreras al flujo global de información, de ideas, de factores, de capital y capital laboral, tecnologías y productos. Ayuda a analizar las posiciones de los diferentes actores (ganadores o perdedores) y principalmente las barreras de entrada que enfrentan los actores más vulnerables y con ello la actividad del gobierno en la toma de decisiones para el bienestar de la población.

El análisis permite identificar: Dónde ocurre el mayor ingreso Las actividades que producen ese mayor ingreso (muchas de carácter intangible). Así las ventajas ya obtenidas, muchas o pocas serán con las cuales se partirá para el desarrollo e inserción de las mismas de aquellos sectores que estén dispuestos a esta dinámica.

Determinar el Valor Agregado, en vez del valor bruto o el ingreso monetario de corto plazo.

Ayuda a decidir: Qué, quiénes, cómo y dónde insertarse con cierto éxito en la economía global; con equidad para lograr el desarrollo del país

Las CGV se alzan como una nueva puerta de entrada al comercio mundial y tanto las empresas como los países deben encontrar el modo de participar, agregando valor e insertándose eficientemente en los distintos niveles de la cadena.

3.3.-Las Cadenas Globales de Valor y su impacto en la Contabilidad del Comercio Exterior

Una parte muy significativa del comercio, en especial de materias primas o recursos naturales, es impulsado por las grandes inversiones transfronterizas de las industrias extractivas que operan a nivel global a través de las firmas transnacionales. La búsqueda de mercados extranjeros por estas transnacionales a través de la inversión extranjera directa (IED) también genera comercio, generalmente cambiando el comercio realizado en condiciones competitivas por un comercio intra firma.

Por lo tanto, el comercio internacional y la inversión están inextricablemente entrelazados a través de las redes internacionales de producción de bienes de las empresas que invierten en todo el mundo, así como en la comercialización de

insumos que forman parte de las cadenas de valor transfronterizas con diversos grados de complejidad.

Estas cadenas de valor, ya sea intra-empresa o inter-firmas, regionales o de naturaleza global, se las conoce como Cadenas Globales de Valor.

Así como ha evolucionado el comercio internacional y los procesos productivos - donde la mayoría de los bienes y servicios producidos actualmente son “Made in World”,⁶⁶ no ha ocurrido lo mismo con las herramientas estadísticas utilizadas para medir correctamente estas variables. Los instrumentos clásicos de medición no fueron concebidos para describir las nuevas estructuras fragmentadas de la producción y el comercio que caracterizan las economías globalizadas actuales a través de las CGV. Las estadísticas, mal adaptadas a los nuevos procesos de producción y a las nuevas estructuras de comercio, brindan una visión parcial de la realidad económica, con los consiguientes errores en la toma de decisiones por parte de los hacedores de política.

Las CGV no son más que un conjunto de eslabones o el conjunto de actividades necesarias para generar un producto o servicio; desde su concepción hasta la venta final, incluyendo también el reciclaje de los residuos después de su uso. Las CGV pueden ser entendidas como una nueva forma de funcionamiento y organización de las redes transnacionales, que representan alrededor del 80% del comercio mundial. Pueden ser considerados también como un conjunto de eslabones consecutivos de actividades económicas en diferentes países o regiones, que interactúan en una dinámica continua.⁶⁷

⁶⁶ “La OMC ha puesto en marcha la iniciativa “Hecho en el mundo” con el fin de apoyar el intercambio de proyectos, experiencias y enfoques prácticos en materia de medición y análisis del comercio en términos de valor añadido.

Hoy en día, las operaciones de las empresas, desde la concepción del producto y la fabricación de los componentes hasta el montaje y la comercialización, están repartidas en todo el mundo, dando lugar a cadenas de producción internacionales. Los productos son cada día más “Made in the World”, y ya no “Made in the UK” o “Made in France”. El sesgo estadístico que genera la imputación de la totalidad del valor comercial al último país de origen puede falsear igualmente el debate político sobre el origen de los desequilibrios y hacer que se tomen decisiones mal fundamentadas y por lo tanto contraproducentes. El desafío sigue siendo hallar la conexión estadística adecuada entre las diferentes contabilidades nacionales a fin de representar correctamente las interacciones internacionales surgidas de la globalización y facilitar el diálogo entre los dirigentes, superando las fronteras nacionales.” En: www.wto.org/spanish/res_s/statistics/miwi_s/miwi_s.htm

⁶⁷ Ferrando Alonso P., “Las Cadenas Globales de Valor y la medición del Comercio Internacional en valor agregado”, en: <file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Las%20Cadenas%20Globales%20de%20Valor%20y%20la%20Medici%C3%B3n%20del%20Comercio.pdf>

La participación de un país en las CGV puede tomarse como un indicador que refleja la porción de las exportaciones de ese país que forma parte de un proceso comercial de varias etapas (multi-etapas), y que incluye el valor agregado extranjero incorporado en las propias exportaciones, como también el valor agregado adicionado en las exportaciones de otros países.

La tasa de participación en las CGV es un indicador útil respecto del grado en que las exportaciones de un país están integradas en las redes internacionales de producción, lo cual es ventajoso para explorar la relación comercio-inversión. Con este indicador se da una imagen más completa de la participación de los países en las CGV, tanto “aguas arriba” como “aguas abajo”,⁶⁸ y corrige la limitación de otros indicadores (clásicos), en los que los países ubicados al principio de la cadena de valor (aguas arriba), como por ejemplo, los exportadores de materias primas, tienen, por definición, un contenido de valor agregado extranjero bajo en sus exportaciones. La tasa de participación en las CGV muestra una imagen más completa de la contribución de los países en estas CGV, tanto “aguas arriba” como “aguas abajo”.

Las CGV son responsables del fenómeno creciente de "doble cómputo" o "doble contabilidad" en las estadísticas mundial de comercio. Los productos primarios extraídos o producidos en un país pueden ser exportados a otro país para su procesamiento, luego exportado nuevamente a una planta manufacturera de un tercer país, el cual puede exportarlo a un cuarto para su consumo final. En todo este camino, el valor del producto primario cuenta sólo una vez como contribución al PBI del país original. Sin embargo, se lo contabiliza varias veces en las exportaciones mundiales.

Los últimos datos a nivel global (UNCTAD, 2013) muestran que aproximadamente un tercio de las exportaciones brutas consisten en doble cómputo, que primero son importados por los países para luego ser incorporado a los productos o servicios que son vueltos a exportar. Así, las exportaciones mundiales brutas de productos y servicios fueron exportados para posteriormente volver a ser reexportados luego de algún proceso, generando, en las cifras del comercio mundial un doble cómputo. Así una cadena de valor un cualquier producto abarca diferentes industrias e incorpora valor agregado desde la materia prima hasta los mismos servicios.

⁶⁸ 'aguas arriba' y 'aguas abajo' es una expresión de la industria para referirse a productos y procesos al comienzo del proceso industrial y al final del mismo. O bien al proceso/producto justo anterior y justo posterior al que en ese momento se trate.

Con un ejemplo: Si un proceso industrial tuviera los pasos/procesos 1-2-3-4-5-6, el 1 sería aguas arriba y el 6 abajo. Pero si estuviéramos en el paso 4, también podría ser aguas arriba el 3 y abajo el 5.

Podemos decir que una cadena global de valor que produce cualquier producto final para consumo con lleva una serie de actividades previas en diferentes sectores e industrias, como pueden ser desde las extractivas o agrícolas, y la transformación de los distintos pasos de su fase de materia prima a producto terminado para una industria diferente, hasta llegar a su presentación final, en donde cada paso agrega un valor diferente.

Los países (o regiones) pueden participar en la cadena de valor agregado “aguas arriba” (upstream), que implica agregar valor extranjero (de terceros países) a sus exportaciones, o “aguas abajo” (downstream), donde sus exportaciones son incorporadas a otros productos como insumos de estos para luego ser re-exportados.

Si nos referimos a regiones o grupos de países, dentro de los en desarrollo, Asia Oriental y el Sudeste Asiático es una de las regiones con el más alto nivel de participación en la CGV, reflejando su primacía como la región más importante en cuanto a su orientación exportadora de manufacturas y actividades de procesamiento de productos. América Central –que incluye México–, también tiene una buena participación del total de valor agregado que incorpora esa región en las CGV desde la perspectiva “aguas arriba”. Sin embargo, tiene una tasa baja de participación relativa “aguas abajo”, reflejando el hecho que sus exportaciones están muy direccionadas al mercado interno de Estados Unidos.

Una alta tasa de participación en las CGV de las regiones exportadoras de *commodities*, reflejado por un elevado valor “aguas abajo”, indica que una proporción significativa de sus exportaciones son procesadas y reincorporadas en las exportaciones de terceros países (en realidad están operando como punto de partida).

3.4.-América Latina y los retos de participar en las Cadenas Globales de Valor.

Las cadenas globales de valor cumplen un importante papel en la división internacional del trabajo y tienen impacto en el desarrollo económico de los países. Los sistemas son coordinados por empresas líderes, en general de los países desarrollados, ya que las sedes de los grandes corporativos deciden buscar mejores rendimientos en todos los sentidos por lo que la fragmentación de la producción tiene lugar. Aunque hay un creciente número de CGV comandadas por empresas de países en desarrollo, el caso más común es aquel en que las empresas de los países en desarrollo entran en cadenas como subcontratadas para tareas específicas.

Para ellas, el acceso al mercado mundial no se da por la venta de nuevos productos y sí por la participación en cadenas de empresas que conjuntamente hacen el diseño, producción, marketing y ventas de los productos, con el objetivo de cumplir no solo costos, sino calidad, diseño y tiempos de entrega.

El rápido crecimiento económico de los países de Asia está relacionado con su integración económica con los países desarrollados a través de las CGV. Algunos países de América Latina, en sectores específicos, también tuvieron éxito para insertarse en esas cadenas, sectores que hoy juegan un papel importante dentro de cada una de las economías de la región, ya que de estas podría derivar un punto de inflexión para el desarrollo de la región.

Pero la participación en cadenas globales también tiene obstáculos potenciales. El apoyo de la firma líder de la cadena para proyectos que mejoren las capacidades de las firmas de los países en desarrollo depende de que ello contribuya a sus propias ganancias. Como las firmas líderes se reservan las decisiones más importantes de la cadenas, pueden eventualmente dificultar o incluso no permitir el desarrollo de las firmas subordinadas.

Finalmente, en la medida en que las CGV son formas organizacionales relativamente cerradas para la entrada de otras firmas, las sinergias y demás ventajas no se transmiten para el resto de las empresas.

América Latina, después de casi dos siglos de independencia, sigue mostrando en sus exportaciones una fuerte dependencia en la venta de productos primarios. En función de las “ventajas naturales”⁶⁹ que presenta la región dicho resultado resulta lógico. No obstante, hoy la región muestra una estructura exportadora más diferenciada que en el primer centenario y con una importante cuota de productos manufacturados. Para un grupo importante de países, los niveles de concentración que surgen después de considerar la contribución de los diez primeros productos resultan similares a los observados para los dos primeros commodities a principios de siglo pasado. Por otra parte, mientras que a mediados de los noventa seis países de la región eran fuertemente dependientes de la venta de commodities (Bolivia, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay), a mediados de la presente década sólo tres permanecían en esas condiciones (Paraguay, Perú y Uruguay).⁷⁰

⁶⁹ En : www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr10-2c_s.pdf

⁷⁰ En : <http://www.cepal.org/es/publicaciones/12181-ventajas-comparativas-y-explotacion-de-los-recursos-ambientales>

El desafío todavía pendiente radica en cómo avanzar en la cadena productiva, dejando de ofrecer productos primarios para comenzar a vender bienes y servicios con mayor valor, basados en tecnología y conocimiento. Ello también debería redundar en un mayor protagonismo de las empresas de origen local en todo el mundo (profundizar los procesos de internacionalización).

Desde fines de los años ochenta, tanto México como diversos países de Centro América y el Caribe iniciaron una profunda transformación económica, al abandonar el modelo de industrialización seguido bajo el proteccionismo, para pasar a otro que opera bajo condiciones de economía abierta dinamizada por las exportaciones, siguiendo los lineamientos del llamado Consenso de Washington.⁷¹ El cual se refiere al conjunto de medidas de política económica de corte neoliberal aplicadas a partir de los años ochenta para, por un lado, hacer frente a la reducción de la tasa de beneficio en los países del Norte tras la crisis económica de los setenta, y por otro, como salida impuesta por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) a los países del Sur ante el estallido de la crisis de la deuda externa. Todo ello por medio de la condicionalidad vinculada a la financiación concedida por estos organismos. A partir de ello, en estas economías se desarrollaron nuevas modalidades de inserción económica internacional, siendo uno de sus componentes principales la inclusión de algunos de sus sectores productivos nacionales en la economía global mediante la integración a distintas cadenas globales de valor.

Estas nuevas modalidades han dejado experiencias productivas en los distintos sectores nacionales, en algunos no habido una retroalimentación y se han perdido las capacidades aprendidas, en otras sea podido avanzar y con ello viene la inserción en las cadenas globales de valor.

Desde las reformas y la apertura a comienzos de los noventa, en el conjunto de estos países se ha producido un incremento importante en las exportaciones. Costa Rica y México se destacan por los extraordinarios aumentos registrados. Sin embargo, una parte sustancial de las exportaciones de manufacturas corresponden al modelo de

⁷¹ Es: "una crítica al llamado Consenso de Washington y a las políticas económicas que se fundamentaron en sus criterios. En principio, no se tomó en cuenta el papel de las instituciones en el desarrollo económico y se tendió a minimizar el de la política social. Aunque se reconoce el avance representado por algunas de las ideas implantadas, se señala que las reformas de mercado han producido algunos de los problemas que urge resolver, en particular el pobre desempeño económico y el deterioro distributivo que se advierte en América Latina y otras regiones del mundo. Se sostiene la necesidad de no concentrar la atención en "nuevas generaciones" de reformas, y en su lugar se propone comprender la dinámica que impulsa el crecimiento con equidad en contextos institucionales específicos. Por último, se reclama, con argumentos basados en evidencias empíricas, que es imprescindible incorporar los objetivos sociales en las políticas económicas y promover la diversidad democrática." En : <http://www.cepal.org/es/publicaciones/4945-mas-alla-del-consenso-de-washington-una-agenda-de-desarrollo-para-america-latina>

maquila. En tanto, la participación de las exportaciones de maquiladoras dentro del total exportado se reduce significativamente para la mayoría de los países en los últimos años, indicando un fenómeno de agotamiento del modelo. Que efectivamente ha traído consigo el uso intensivo en mano de obra barata y solo en algunos casos esta mano de obra también es especializada, de tal manera que ha encontrado nichos de oportunidad como es la industria automotriz y aeroespacial, en donde la especialización logra la calidad que necesitan los sectores.

Por otra parte, salvo en el caso de México, también estas economías registraron un incremento importante en la recepción de Inversión Extranjera Directa (IED), misma que no siempre ha llegado para incrementar la planta productiva de algún sector, sino solo se ha quedado en la parte financiera. Esto se correlaciona con otra de las ventajas competitivas estáticas para el desarrollo de las industrias maquiladoras, como son los bajos salarios.⁷² Existe una extraordinaria brecha salarial que sin duda confirma que éste fue un factor clave para atraer inversión extranjera en el marco de los distintos programas dedicados a promover la manufactura de exportación.

No obstante, aunque las economías de la región lograron uno de sus objetivos centrales, que era acceder al mercado de Estados Unidos, quedaron al mismo tiempo en una delicada dependencia, ya que sus flujos de comercio exterior están encadenados a los ciclos de la economía en ese país, con riesgos muy elevados para la marcha de sus propias economías, esta situación no es nueva para el caso de nuestra economía, la cual a pesar de todos los esfuerzos que se han hecho para diversificar los ingresos externos a nuestro país.

Junto con esto, también se señala que esta modalidad de inserción internacional seguida en la región ha llevado a crear nuevos modos de heterogeneidad estructural, definida por una muy alta participación de actividades con baja productividad en el empleo total, lo que significa perpetuar la marcha de las economías fuera de los senderos virtuosos de desarrollo.

En el caso de México, la inserción internacional vía maquiladoras no es un modelo que conduzca al desarrollo del país, ya que se opta por la inserción con base en buscar rentas a través del uso de un factor abundante (en este caso la mano de obra barata) en lugar de hacerlo a partir de aplicar el conocimiento a la producción para lograr competitividad. Sin embargo este aprendizaje en la manufactura trae consigo que

⁷² Bátiz López, José Luis. "La Industria Maquiladora de Exportación bajo el GATT y TLCAN 1980-2005" En: <http://www.profmex.org/mexicoandtheworld/volume12/3summer07/La%20industria%20maquiladora%20de%20exportacion%20jose%20batiz.html>

algunas de estas empresas logren despuntar e insertarse en los modelos de innovación.

Todo lo anterior ha motivado que en el curso de esta década se produjera un agotamiento de los factores de ventaja competitiva estáticos,⁷³ a la vista de la entrada de nuevos competidores en la economía mundial, como son de una parte países que también tienen abundante mano de obra con salarios más bajos que los de los países de la región y por la otra la muy potente irrupción de China, que suma esta misma ventaja junto con otras potencialidades en el sentido de la economía del conocimiento, además de sus extraordinarias escalas de producción. Todo lo anterior se traduce en una pérdida relativa de participación en las importaciones de Estados Unidos⁷⁴ desde México ⁷⁵y Centro América.

Si se toma a las cadenas analizadas como referencia, no cabe duda que Brasil⁷⁶ supo aprovechar el momento. La economía brasilera se globalizó, pero también lo hicieron sus empresas. También Chile⁷⁷ viene trabajando hace tiempo a fin de diversificar su economía. Lo que distingue a Brasil es la perseverancia en su búsqueda por desarrollarse y la relevancia que sigue manteniendo el Estado en su economía. De algún modo, Brasil está aprendiendo a balancear intervención con innovación, así como los empresarios innovadores también asumen sus riesgos.

⁷³ Red Merco Sur, “América Latina en las Cadenas Globales de Valor”, Serie Policy Briefs. N° 6 – Abril 20011. En : <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2011/09279.pdf>

⁷⁴ www.wto.org/spanish/res_s/statistics/its2013_s/its13_merch_trade_product_s.htm

⁷⁵ En:

http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/continuas/economicas/externo/mensual/ece/bcmm.pdf

⁷⁶ <http://www.reingex.com/Brasil-Comercio-Exterior-IED.shtml>

⁷⁷ <http://www.prochile.gob.cl/herramientas/material-de-apoyo/estadisticas-de-comercio-externo/>

Capítulo 4.- LA IMPORTANCIA DE LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

4.1.- Los defensores de las Cadenas Globales de Valor

Las cadenas globales de valor (CGV) están tomando un inusual protagonismo en las agendas de investigación de organismos internacionales como la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), y en ciertos ámbitos académicos relacionados con el comercio y la economía internacional. Más importante aún, las CGV ganaron un espacio central en la agenda de los principales foros económicos internacionales del año 2013 y 2014.

Si bien las recientes iniciativas de la OMC, la OCDE, la UNCTAD y otros constituyen un ejercicio de gran interés y utilidad, en muchos casos las conclusiones que extraen a partir del análisis de las cadenas globales de valor y los supuestos teóricos en los que se basan resultan, como mínimo, discutibles.

En su versión más extrema, la “nueva” cosmovisión propuesta desde estos centros de pensamiento global considera que la economía mundial ha entrado en una nueva fase dominada por las Cadenas Globales de Valor. Esta etapa se caracterizaría por la creciente interconexión entre países, el aumento de la participación de los insumos intermedios en las importaciones mundiales y la especialización, tanto de los países como de las empresas, en determinadas tareas y funciones más que en industrias completamente integradas a nivel doméstico, es decir la producción internacional sigue adaptándose a las necesidades de optimización de la producción, con ello y las nuevas herramientas de comunicación, de desarrollo de la sociedad en general, hacen que la producción busque nuevas formas.

La génesis de este nuevo planteamiento, signado por las Cadenas Globales de Valor suele rastrearse típicamente a la década del setenta y relacionarse con el nacimiento de la globalización y de una nueva era de competencia internacional que habría modificado los patrones de comercio y producción global, así como las formas de organización industrial. Organización que se ha diseñado en aquellos lugares en donde la producción encuentra ventajas, en donde la comunicación es más sencilla, en donde las vías de comunicación permiten cumplir con los tiempos de entrega.

En este contexto, lo que ha ocurrido es que las empresas han fragmentado su producción alrededor del mundo aprovechando una serie de factores, entre los que suelen destacarse: las comunicaciones menos onerosas y cada vez más confiables, los

software de manejo de información y las computadoras más poderosas, que redujeron significativamente el costo de coordinación de actividades complejas tanto dentro de las empresas como entre ellas; el transporte por contenedores, la estandarización, la automatización y la creciente intermodalidad del transporte, que facilitaron el movimiento de bienes; y, por último, los menores aranceles y la liberalización de las inversiones, que permitieron que las empresas dispersaran sus actividades.

El concepto de Cadenas Globales de Valor vio su origen, justamente, como una forma de analizar esta expansión internacional y dispersión geográfica de las cadenas productivas. La propuesta teórica de la OCDE, la OMC y la UNCTAD parece reposar en unos pocos supuestos básicos, sobre los que se construye una visión altamente optimista de la globalización, las CGV y sus efectos potenciales y actuales sobre el desarrollo económico.

Se considera que existe un impacto positivo de la globalización sobre la productividad, debido a varios factores, entre ellos, la mejora de la eficiencia debido a la competencia internacional, la posibilidad de acceder a tecnología y conocimientos nuevos, y el mayor espacio para la especialización y las economías de escala.

Se asume que la participación en las cadenas de valor podría incrementar aún más la productividad, ya que permitiría acceder a insumos intermedios más baratos o de mayor calidad. Por otra parte, las CGV actuarían como una ruta de acceso a los mercados internacionales de bienes y servicios para los países en desarrollo, sin la necesidad de establecer una cadena de valor completa, sino focalizándose en determinadas actividades y procesos. Con la finalidad de lograr participar en el mayor número de cadenas que permitan desarrollar al interior un mercado interno sostenido en producción y valor agregado.

Con base a estos argumentos, la OECD, la OMC y la UNCTAD extraen una serie de conclusiones y recomendaciones de política, entre las que se destacan las siguientes: “recomiendan a los países reducir el costo de los insumos importados, con el objeto de mejorar la competitividad y estimular las exportaciones. Sin embargo, la literatura reciente sobre el tema ha ignorado sistemáticamente los efectos de equilibrio general a la hora de insistir en la desgravación arancelaria unilateral como medio para impulsar las exportaciones y el crecimiento económico. Cuando se toman en cuenta los efectos macroeconómicos sobre la distribución del ingreso y sobre la demanda global, las conclusiones generales que plantean los defensores de las CGV se

sostienen solamente bajo supuestos muy especiales y presuponen una configuración macroeconómica poco probable. “⁷⁸

En la década de 1990, con el auge de las ideas neoliberales, una nueva concepción del enfoque nació de la mano de los estudios iniciados por Gereffi,⁷⁹ para dar cuenta de esta nueva reconfiguración a nivel mundial que tuvo lugar en los últimos dos decenios. En este sentido, Gereffi realiza cambios significativos del objeto de estudio respecto a la TSM, transformándolo en una visión centrada en empresas, en las cadenas globales de mercancías o en redes de empresas, como en la más reciente perspectiva de GVC. La inclusión del término "global" en el concepto originario de "cadenas de mercancías" no tiene que ver con un mayor alcance geográfico de la cadena, sino que refiere a la diferenciación que Gereffi realiza, siguiendo a Dickens⁸⁰ entre internacionalización y globalización⁵. Por otro lado, el cambio del término "mercancía" por "valor" fue implementado a fin de disociar las mercancías de los productos primarios con el objeto de incorporar otro tipo de productos, como el sector servicios.⁸¹

En los primeros trabajos donde se desarrolla la noción de cadenas globales de mercancías, se distinguen dos tipos ideales de redes económicas internacionales que caracterizan la globalización: las cadenas dirigidas por el productor y aquellas dirigidas por el comprador. Las primeras reflejan las industrias de capital y tecnología intensiva - como las automotrices, aeronáutica, computación, etc. donde las grandes empresas transnacionales adquieren un papel central en la coordinación de estas redes. Ya las segundas, se refieren a industrias de capital comercial - como la indumentaria, calzado y juguetes -, donde las competencias centrales son el diseño y la comercialización, y cuya producción generalmente se encuentra situada en los países periféricos. Las cadenas de mercancías se encuentran distribuidas entre numerosas empresas independientes, en las cuales las empresas líderes son las que llevan adelante el proceso de coordinación y las que controlan las actividades centrales dentro de la misma. En este sentido, para poder triunfar en la actual economía mundial "los países y empresas necesitan ubicarse estratégicamente en estas redes globales y desarrollar estrategias para tener acceso a las empresas líderes y mejorar así sus posiciones"

⁷⁸ Michelena, Gabriel, "La liberalización comercial en el marco de las Cadenas Globales de Valor" en Revista Argentina de Economía Internacional CEI, número 3, octubre 2014. Consultada 14/09/2015:

<http://www.cei.gov.ar/es/la-liberalizaci%C3%B3n-comercial-en-el-marco-de-las-cadenas-globales-de-valor>

⁷⁹ Gereffi (1994, 2001)

⁸⁰ Dicken (1998).

⁸¹ Gibbon y Ponte, (2005:77).

A comienzos del presente siglo, este enfoque se complementó con el de GVC en un intento de aglutinar otros estudios acerca de las cadenas globales y del funcionamiento de las industrias en la globalización económica. En este marco, Gary Gereffi, junto a investigadores vinculados a J. Humphrey, R. Kaplinsky T. Sturgeon comenzaron a desarrollar estudios de casos en países periféricos y a elaborar trabajos conjuntos, articulados luego a partir de la creación de la red de investigación interdisciplinaria denominada *Global Value Chains Initiative*⁸², encargada de condensar la producción académica relacionada con la temática.

Uno de los aspectos centrales bajo los cuales evolucionaron los estudios difundidos por la red estuvo vinculado a la dimensión de la gobernanza en las cadenas globales.⁸² Identificaron cinco tipos de estructuras que reflejan las relaciones entre sus miembros - jerárquica, cautiva, relacional, modular y mercantil -, según el grado de coordinación y asimetría de poder existente, así como también los costos de transacción asociados. A su vez, los autores concluyen su teoría sosteniendo que las estructuras de las cadenas de valor dependen críticamente de tres variables independientes, a saber: la complejidad de las transacciones, la capacidad de codificar las transacciones y de las capacidades de suministro.

De esta manera, el análisis de GVC provee una herramienta conceptual y metodológica para observar la economía global a partir de su esquema "*top down-bottom up*"⁸³, donde se agrupan los dos conceptos clave en el enfoque: la gobernanza y el ascenso o mejora (*upgrading*). El primer término del binomio se centra en la firma líder de una determinada cadena y en las redes inter-firmas mediante la utilización de las tipologías de gobernanza industrial descritas anteriormente, donde queda expuesto que no todas las firmas de la cadena son similares en cuanto al poder que ostentan. Por otra parte, el ascenso se refiere al progreso en la posición de la cadena por parte de una firma a partir de un mayor control del valor agregado en una actividad. En virtud de ello, este último concepto parece haberse convertido en el objetivo primordial dentro de este enfoque y en el cual sus académicos basan sus investigaciones.

No obstante estas diferencias críticas, no ha emergido un cuerpo teórico alternativo ya que todos estos estudios comparten finalmente la orientación de su investigación hacia el análisis de las formas y el papel de las redes transnacionales y multi-localizadas de empresas, razón principal por la cual la discusión sobre las cadenas globales de valor logró finalmente consolidarse y expandirse académica e institucionalmente. De hecho, el enfoque de las GVC se ha convertido en una herramienta importante para el

⁸² Gereffi et al. (2005)

⁸³ (Gereffi, 2013)

análisis de las redes económicas globales sobre las que se estructura el capitalismo moderno y, a su vez, como instrumento para la generación de políticas de desarrollo.

4.1.1.- Necesidad de una mayor liberalización comercial de bienes

Esta herramienta conceptual, -las Cadenas Globales de Valor- nos sugieren la necesidad de aumentar la liberación comercial de bienes, veamos; aquellos países que tomen primero la iniciativa liberalizadora (“*first movers*”) podrían obtener ventajas adicionales, ya que al acceder a insumos extranjeros baratos lograrían incrementar su participación y posicionarse en los mercados internacionales con economías de escala y de alcance, dificultando la competencia a nuevos participantes.

Pero no solo una liberalización desmedida es lo que se propone, sino aquella que permita fortalecer a ciertos sectores y darle impulso a otros, para saber la condición particular de cada nación, es necesario conocer de dónde y con cuales elementos partimos, a fin de construir solidez a nuestro mercado productivo.

Ya que por un lado la liberalización permite un acceso más fácil a los capitales, cubriendo así la necesidad de reforzar la inversión tan necesaria para mejorar la producción, por otro lado para captar estos capitales se necesita aplicar políticas que permitan un atractivo beneficio, normalmente son beneficios como la mano de obra barata la cual provoca a su vez reducciones en los niveles de vida de las capas más desfavorecidas de la población. En éste contexto se presiona también hacia reducciones de los costes impositivos, lo que lleva a un estrechamiento de las prestaciones sociales por la minimización del Estado de Bienestar. Encontramos muchas veces que con el afán de ser atractivas estas inversiones las legislaciones ofrecen un tratamiento fiscal más beneficioso para las empresas extranjeras que para el capital nacional.

Así pues desde la construcción de la teoría de las ventajas comparativas, el resultado final de la apertura comercial es favorable para la obtención de un mayor nivel de producción en los países implicado en el comercio, pero la realidad nos muestra que también hay perdedores en el interior de estos países, así las ganancias pueden estar ocultando la existencia de perdedores. Algunos países han visto reducidas sus industrias en la época liberalizadora a consecuencia de la avalancha de importaciones ante la liberalización comercial, a causa de la escasa competitividad de sus industrias.

Los países menos desarrollados siguen dependiendo de los productos básicos. Además, las crisis financieras recientes demuestran la fragilidad y la vulnerabilidad a los choques externos a que están expuestas las economías que dependen de los productos básicos, así como la necesidad de mejorar la competitividad de esos países

para que puedan diversificar sus exportaciones y lograr un desarrollo económico de base más amplia.

Las políticas comerciales de los productos básicos y la liberalización comercial de esos productos deberían orientarse hacia el establecimiento de un sistema comercial justo y orientado hacia el mercado, y ser coherentes con los objetivos de desarrollo de los países en desarrollo. En estos países, en particular en aquellos en que la mayoría de la población activa está empleada en pequeñas empresas, es necesario encontrar los medios y arbitrios que aseguren que el comercio haga una contribución más decisiva a la mitigación de la pobreza.

En muchos países en desarrollo es inadecuada la infraestructura comercial, tanto física como administrativa, lo que tiene como consecuencia una logística ineficiente, altos costos de transacción y la pérdida de oportunidades de mercado. Los gobiernos deben apoyar la creación de dicha infraestructura y aceptar que el sector privado desempeñe un papel más importante en su suministro.

Debido a la penetración de las empresas internacionales y otras empresas transnacionales en las actividades de adquisiciones y distribución de los mercados nacionales de productos de los países en desarrollo, es necesario hacer todo lo posible para que las empresas pequeñas y medianas productoras, de transformación y comerciantes estén en condiciones de participar en esos mercados en condiciones de igualdad, por ejemplo, mejorando su acceso a servicios esenciales, como el crédito, y aumentando la transparencia de las actividades de las empresas gubernamentales y no gubernamentales. No deben escatimarse esfuerzos por descentralizar la concentración existente en el mercado internacional de productos básicos con miras a aumentar la cooperación entre productores y consumidores.

4.1.2.- Liberalización comercial entendida en un sentido amplio

La reducción arancelaria constituiría sólo el punto de partida. Las negociaciones comerciales deberían incluir también la liberalización en la esfera de los servicios, la inversión, la política de competencia, la propiedad intelectual y el movimiento temporal de trabajadores, entre otras cuestiones, por su puesto dentro de un marco de teoría en donde las inversiones, la seguridad, la libre competencia no afecte a las mismas empresas en cuestión con lo cual estaríamos inhibiendo el mismo ejercicio. Los diversos temas como propiedad industrial son temas sensibles si hablamos de la precaria producción que existe en cada uno de los países, y a su vez la poca producción de innovación en los diferentes sectores.

Así, por ejemplo, la liberalización de los servicios se justificaría porque el desempeño de las cadenas globales de valor dependen del buen funcionamiento de la cadena logística y requiere redes de infraestructura y servicios complementarios eficientes, sin embargo dada la magnitud de las inversiones en éste rubro queda prácticamente confinado al área gubernamental, aun con la participación de capital público y privado, estas redes no solo con la creación de ellas sino también con el mantenimiento que conlleva para su uso eficiente.

En cuanto a la liberalización de inversiones, se asume que las restricciones sobre las mismas desincentivan la integración en las CGV y podrían tener consecuencias negativas sobre los distintos eslabones de la cadena. Por otra parte, resulta necesario asegurar la protección de los derechos de propiedad intelectual, ya que estos son cruciales para proteger el capital basado en conocimiento que le permite a las empresas crear valor y competir en los mercados globales, e impiden la réplica de nuevos diseños y tecnologías por parte de firmas rivales.

Deben mejorarse los mecanismos existentes para ayudar a estabilizar los ingresos provenientes de las exportaciones de productos básicos, de manera de atender las inquietudes reales de los productores de los países en desarrollo; ello significa eliminar la condicionalidad, ampliar los recursos de que disponen las instalaciones, adaptar las fórmulas utilizadas de manera que los pagos respondan más rápidamente a las condiciones reales de los mercados, y utilizar los nuevos instrumentos financieros de gestión de los riesgos de fluctuación de los precios para resolver aquella parte del problema de la inestabilidad de los ingresos de exportación que está más relacionada con la volatilidad de los precios que con las variaciones de los volúmenes.

Es necesario mejorar la transparencia de los mercados y la información sobre los productos básicos, así como la capacidad de las empresas de los países en desarrollo para acceder a esa información y utilizarla, en particular en forma electrónica, y apoyar la capacitación en esa esfera. Debería prestarse apoyo al intercambio de información y experiencias entre los productores de los países en desarrollo y otros interesados en el sector de productos básicos, mediante entidades como las organizaciones internacionales de productos básicos y grupos internacionales de estudio.

Esos grupos también podrían hacer las veces de centros de enlace para el debate de las nuevas políticas sanitarias y fitosanitarias y en materia de identificación de productos. Además, hay que fortalecer la promoción de la transparencia de los mercados. En ese sentido, debe prestarse especial atención a la asequibilidad de la información, en particular para los países menos adelantados. Por último, es

necesario intensificar la labor para asegurar que la difusión de información sea eficiente y proporcionar la capacitación necesaria a los usuarios de dicha información.

4.1.3.- Facilitación del comercio

Por último, dentro del menú de recomendaciones para aumentar los beneficios de la inserción en las CGV, aparece la implementación de medidas de facilitación de comercio, por ejemplo, acciones tendientes a simplificar los procedimientos en puertos y aduanas, convergencia de estándares y requerimientos de certificación y celebración de acuerdos de reconocimiento mutuo, entre otros. Este tipo de medidas ayudarían a agilizar el flujo regular de operaciones que requieren las CGV y, de esa manera, a atraer inversiones.

Esta visión de los organismos económicos internacionales coincide con lo que Milberg⁸⁴ denomina visión “liberal” en el debate sobre política industrial en el marco de las CGV.

Para este enfoque la presencia de cadenas de valor implica apoyarse en la importación de insumos para mejorar el desempeño exportador, lo que provee una base para la liberalización amplia del comercio y la facilitación del intercambio. En cambio, según la visión denominada por dicho autor “desarrollista”, la presencia de las CGV aumenta la posibilidad de acceder a los mercados, incrementar el valor agregado y construir capacidades, tecnología y redes regionales.

Para capturar estas ganancias potenciales se necesita tanto de la política industrial como de la intervención del Estado en el comercio.

Formular una estrategia coherente para dar mayor importancia a las industrias y exportaciones de servicios en la economía nacional, de modo que las exportaciones de servicios se consideren un elemento vital del desarrollo económico. Esta estrategia exigiría mejorar la infraestructura de servicios, especialmente la infraestructura de la tecnología de la información y de las telecomunicaciones y los servicios financieros, y fortalecer la capacidad en materia de recursos humanos e instituciones.

Prestar apoyo suficiente para ayudar a las pequeñas y medianas empresas a tener acceso a las nuevas tecnologías, las técnicas de gestión y los recursos financieros, y mejorar su capacidad de producir la masa crítica de servicios con los niveles de calidad necesarios para las exportaciones. Prestar apoyo a los exportadores de servicios fortaleciendo las asociaciones nacionales de la industria de los servicios como agentes

⁸⁴ Milberg, W. *Outsourcing Economics Global Value Chains in Capitalist Development*, Cambridge Books.

encargados de preparar y promover de modo voluntario códigos y normas de conducta para la educación profesional. Estas asociaciones pueden relacionar también a sus miembros con posibles asociados en los mercados de exportación a los que se desea acceder, y dar a conocer de manera coherente las necesidades de las industrias.

En un estudio reciente de la CEPAL, se afirma que los países en desarrollo para integrarse en el comercio a nivel mundial y cosechar los beneficios de la globalización, deben desarrollar sus sistemas logísticos.

Una integración exitosa a cadenas de suministro se inicia con la capacidad de las empresas para mover mercancías a través de las fronteras de manera confiable, rápida y a bajos costos. También se desprende que si bien las aduanas se han modernizado, persisten los problemas de coordinación entre los procedimientos de frontera, las aduanas y otras entidades fiscalizadoras. El resultado del estudio sugiere que los tomadores de decisiones deberían mirar más allá de la tradicional agenda de facilitación del comercio, enfocada en la infraestructura de transporte y la aplicación de las tecnologías de la información en aduanas, y plantear reformas al mercado interno de servicios logísticos como así también apuntar a reducir las faltas de coordinación interinstitucional especialmente de las agencias públicas todas pero con especial énfasis en las aduanas de frontera.

Esta facilitación provocaría algunos impactos económicos; a) mejorarían los flujos de comercio tanto a nivel local como la eficiencia a su vez en las exportaciones; b) sería un mercado más atractivo para las inversiones extranjeras por la disminución en los costos.

En éste sentido la participación de nuestro país en los múltiples acuerdos comerciales, nos habla del profundo interés por tratar esta facilitación, sin embargo no ha sido suficiente el cambio a nivel interno que nos permita lograr un mayor dinamismo en el flujo comercial, seguimos teniendo grandes barreras de para la movilización de las mercancías.

4.2.- Análisis de las Cadenas Globales de Valor y el desarrollo económico

Los trabajos anteriormente citados reconocen –aunque muy tímidamente– que la mera inserción de las empresas de un país en cadenas globales de valor no es un camino garantizado hacia el desarrollo económico. Por el contrario, el éxito de esta estrategia dependerá en gran medida de la ubicación que tengan dichas empresas en las CGV, ya que ésta será la que determine los beneficios obtenidos mediante la vinculación con las mismas.

Así, algunas actividades de la parte “superior” de la cadena –diseño, investigación y desarrollo, producción de componentes avanzados–, y de la parte “inferior” de la cadena –marketing y distribución– tienden a generar mayor valor agregado que aquellas intermedias, por ejemplo, el ensamblado. De hecho, la evidencia empírica disponible confirma que las actividades intensivas en mano de obra están principalmente ubicadas en países en desarrollo y emergentes, mientras que las actividades intensivas en conocimiento se concentran en las economías desarrolladas.

Este punto, que pasa prácticamente desapercibido en los documentos de la OECD, la OMC y la UNCTAD, constituye la clave del aporte que buscaron realizar los autores neo-schumpeterianos⁸⁵ que, hacia fines de los 90, desarrollaron el concepto de cadenas globales de valor como una herramienta conceptual para comprender las oportunidades de desarrollo de las economías menos avanzadas.⁸⁶ Este enfoque nos habla de la importancia de la innovación como resultado de un proceso social, consideran necesario aplicar la investigación y desarrollo para incorporar tecnologías y adaptarlas a los contextos locales en que se emplearán, es decir la innovación tecnológica no se puede emplear como receta universal.

“En particular, dado que la acumulación del conocimiento estuvo en la base de todas las grandes transformaciones del capitalismo hasta el presente, el conocimiento tendría un rol creciente en el desarrollo. La revolución en las nuevas tecnologías informáticas y de la comunicación sería entonces la expresión y plasmación de esta tendencia, y habría dado lugar a una producción basada en la acumulación de saberes. El conocimiento útil y la información social se habrían convertido así en los soportes de la reproducción social.

Estamos ante una economía del conocimiento y de la información, por lo cual lo decisivo ya no sería la acumulación de infraestructura, equipos, inventarios y la disposición de recursos naturales, sino de conocimiento. Por lo tanto, y dado que el conocimiento sería autónomo, y la clave de la competitividad, el mismo podría ser desarrollado por empresas de cualquier escala, y en particular por empresas pequeñas y medianas con espíritu emprendedor e imaginación creativa.

⁸⁵ Astarita, Rolando, en “Breves notas de clase sobre las diferencias entre estas corrientes Neo-Schumpeterianos y marxismo”: “Los neo-schumpeterianos o teóricos de los Sistemas Nacionales de Innovación sostienen que las políticas específicas para fomentar el conocimiento son centrales para superar el atraso. En la raíz de este planteamiento está la idea de que el impulso del cambio es la revolución tecnológica, y que la innovación es el motor del crecimiento. Más en general, consideran que la riqueza se origina en fuerzas inmateriales, la creatividad y el conocimiento, y que la acumulación de activos ocurre a través de la incorporación de nuevas tecnologías y de la innovación.” En: <http://rolandoastarita.com/ncSchumpeterianosyMarx.htm>

⁸⁶ Gereffi Gary, John Humphrey, Raphael Kaplinsky y Timothy Sturgeon. “Introduction: globalization, Value Chains and Development”, IDS Bulletin 32.3, Institute of Development Studies.

En este respecto la clave del desarrollo pasaría por la participación cooperativa de las comunidades y las empresas (sin importar la escala de la producción) para el desarrollo de redes de conocimiento. Las formas institucionales –democracia participativa, distribución equitativa del ingreso- deberían acomodarse a esta nueva lógica tecnológica y productiva. El saber, su desarrollo y difusión, habrían pasado a ser la condición del progreso económico de los países y las regiones. “⁸⁷

Según estos autores, el desafío para los países en desarrollo pasa en gran medida por identificar las formas en que pueden acceder a las actividades de alto valor agregado en las CGV, a través de un proceso generalmente conocido como “*upgrading*”, y lograr que dicha participación lleve al crecimiento sostenido en los niveles de ingreso.

Esta concepción, el proceso de globalización habría originado una nueva división internacional del trabajo entre los países desarrollados, las economías de medianos ingresos que se están industrializando y los países en desarrollo más pobres. En este esquema, las actividades que generan mayores beneficios se encontrarían concentradas en los países industrializados de mayores ingresos, en tanto que el proceso de producción sería llevado a cabo por las economías en desarrollo.

Dentro de este último grupo podrían distinguirse a los países emergentes que exhiben procesos productivos altamente competitivos –algunos de los cuales pueden producir componentes baratos a base de bajos salarios (como, por ejemplo, China, India, México, Corea del Sur, Singapur)–, de aquellas economías que sólo han podido integrarse en las CGV mediante la mano de obra barata y se encuentran atrapados dentro de un proceso de “*crecimiento empobrecedor*”, donde la actividad aumenta pero los retornos económicos disminuyen (por ejemplo, Bangladesh, República Dominicana).⁸⁸

Esta nueva división mundial del trabajo sería resultado de que las barreras a la entrada en la industria manufacturera –que tradicionalmente estaba en manos de los países desarrollados– han ido cayendo en el tiempo, especialmente a partir de que cada vez más países –en particular, China y la India– fueron adquiriendo la habilidad de producir eficientemente manufacturas a costos bajos.

Los principales ingresos económicos en la cadena de producción se encuentran en áreas distintas a la producción, tales como el diseño, el desarrollo de marcas y el marketing. Conscientes de esta situación, las empresas líderes tienden a externalizar todos aquellos aspectos del proceso de producción que no contribuyan a optimizar los ingresos de las empresas (activos tangibles).

⁸⁷ *Ibidem*.

⁸⁸ Kaplinsky y Morris. “ A handbook for value chains research. IDRC

Como resultado de esta situación, se estaría generando una asimetría en la estructura de mercado de las cadenas globales de valor: mientras que existe una gran dispersión de la producción –competencia– en los sectores manufactureros de bajo valor agregado (es decir, entre los proveedores), se observa una fuerte tendencia hacia la concentración –oligopolio– de la industria a nivel global. En este contexto, las firmas líderes, generalmente situadas en los países industrializados, son las que manejan las actividades intangibles, mientras que las empresas de los países en desarrollo se sitúan en eslabones altamente competitivos de la cadena, lo que los puede llevar a enfrentarse a una situación de “crecimiento empobrecedor”. He aquí la clave, según esta escuela neo-schumpeteriana, de la creciente desigualdad en la distribución de beneficios derivados de la inserción en las CGV.

América Latina proporciona un buen ejemplo de esta dualidad. De acuerdo con Kosacoff y López (2008),⁸⁹ las formas predominantes de inserción de los países latinoamericanos dentro de las cadenas globales de valor, basadas en maquilas y zonas de procesamiento, dieron lugar a esquemas en donde los países de la región se especializaron en etapas trabajo-intensivas de la cadena, que reposan principalmente en 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. Además, estos esquemas están sujetos a amenazas de relocalización hacia otros países con costos laborales más bajos, tornándose muy dependientes de la existencia de costos de transporte relativamente elevados para ciertas mercancías y/o de preferencias arancelarias.

En el mismo sentido, Heidrich y Williams (2011)⁹⁰ sostienen que, si bien las cadenas orientadas a la exportación han generado importantes beneficios económicos en América Latina, también han presentado una serie de desafíos en términos de su contribución al desarrollo económico y social de los países de la región. Más específicamente, su aporte potencial se ha visto restringido por la poca cantidad y la baja calidad de empleos creados, por la falta de integración con el resto de la economía y por el riesgo de quedar atrapados en la producción de bienes con bajo valor agregado.

Similares conclusiones se obtienen en el último Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe (CEPAL, 2013), en el que se observa una gran heterogeneidad entre los países de la región en cuanto a la participación en las cadenas de valor.

⁸⁹ En: <http://www.cepal.org/argentina/noticias/noticias/9/35529/EspProductTransyDesEcoBK09.pdf>

⁹⁰ Heidrich, Pablo y Zoe Williams. “Global Production Chains in Latin America: Challenges for Inclusive and Sustainable Growth”. Trade and inclusive Growth Series, Brief n°72

En el marco de este diagnóstico, la receta propuesta por los autores neoschumpeterianos es la creación de los incentivos adecuados para que las empresas nacionales puedan avanzar en el proceso de escalar las cadenas de producción, desde eslabones básicos hacia aquellos en los que se incorpora mayor valor agregado y que, por tanto, generan mayores ingresos.

Humphrey y Schmitz (2002),⁹¹ por ejemplo, distinguen cuatro tipos de *upgrading a saber*:

- Procesos, que implican producir más eficientemente, ya sea utilizando tecnología superior o mediante la reorganización de los sistemas productivos, dentro de la empresa o mejorando las relaciones con otros eslabones de la cadena
- Productos, que requieren producir bienes con mayor grado de sofisticación
- Funcional, esta variable entraña el desplazamiento hacia actividades que requieran mayores capacidades
- Intersectorial, conlleva el traslado hacia otros sectores.

Parte de esta literatura sostiene que es posible determinar una trayectoria de jerarquización exitosa, que comienza con el *upgrading* de procesos, luego se continúa con el de productos, después con el funcional y por último con el intersectorial. De esta manera, las empresas comienzan ensamblando y luego se van desplazando, primero hacia la producción manufacturera y luego hacia el diseño o el marketing.

Por último, pueden llegar a moverse hacia una nueva cadena (Gereffi y Fernández Stark, 2011). Esto se corresponde con la experiencia de algunas empresas del Este asiático, que basaron su éxito en la transición de producción OEA (“*original equipment assembling*”), es decir ensamble con poco valor agregado bajo contratos con un comprador global; a producción OEM (“*original equipment manufacturing*”), que implica producir un producto que llevará la marca de la empresa multinacional, totalmente diseñado por ella; luego a ODM (“*own design manufacturing*”), en donde si bien el diseño básico del producto todavía lo hace la empresa transnacional, la firma local integra las partes y componentes y realiza el diseño de detalle; y, por último, a OBM (“*own brand manufacturing*”), donde la firma local no sólo se ocupa del diseño en su conjunto, sino también de la comercialización (Gereffi, 1999).

⁹¹ Humphrey y Schmitz. “Developing Country firms in the Global Economy: Governance and Upgrading in global Value Chains”. INEF Report N°61

En suma, el proceso de industrialización producido dentro del contexto de las Cadenas Globales de Valor implica el *upgrading* hacia funciones que generan mayor valor agregado dentro de una determinada cadena o hacia nuevas cadenas que agregan más valor.⁹²

A diferencia de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), donde los países buscan restringir las importaciones, y de la industrialización basada en exportaciones, donde se concentran en promover las exportaciones, en el caso de la industrialización en el marco de las Cadenas Globales de Valor el énfasis debe ponerse en cómo emplear los insumos intermedios para capturar más valor dentro de las cadenas.

Por definición, una estrategia de desarrollo basado en la inserción en CGV implica importar insumos intermedios para poder producir los bienes que serán exportados. Sin embargo, en general la forma de lograr el *upgrading* es a través de la posterior producción doméstica de esos mismos productos, lo que conlleva algún tipo de intervención estatal.

Por lo tanto, concluyen estos autores, si bien en ciertas circunstancias el proteccionismo puede resultar contraproducente, en otras se torna necesario. Al mismo tiempo, este tipo de industrialización se apoya en la generación de vínculos fuertes con la base de proveedores de las Cadenas Globales de Valor, establecidos en los países en desarrollo. En consecuencia, las importaciones necesarias para producir las exportaciones involucran necesariamente un alto grado de comercio Sur-Sur.⁹³

Desde el punto de vista del diseño de políticas públicas para el desarrollo económico, el que interesa particularmente a este trabajo, quizás la conclusión más interesante que puede extraerse de esta literatura es que los procesos de *upgrading* no son automáticos, difieren entre industrias y países y requieren la intervención estatal.

Como bien reconoce la UNCTAD⁹⁴, inserción a las cadenas globales de valor y desarrollo económico no son sinónimos: si bien una mayor integración a las cadenas de valor puede generar beneficios a largo plazo, la evidencia indica que relativamente pocos países en desarrollo han logrado incrementar su porción de valor agregado doméstico y construir nuevas habilidades y capacidad productiva a través de este medio.

⁹² Gereffi, Gary y Timothy Sturgeon; "Global Value Chain-Oriented Industrial Policy: The role of emerging economies". En *Global Value Chains in a Changing World*, Deborah K. Elms y Patrick Low (editors) pp.329-360

⁹³ Milberg W, 2013 *Outsourcing Economies Global Value Chains in a Capitalist Development*, Cambridge Books.

⁹⁴ http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf

En este marco, las políticas públicas tienen un rol protagónico a la hora de maximizar los beneficios que pueden obtenerse de la integración a las cadenas globales de valor. Según la OCDE y la OMC, el papel del Estado para acompañar a sus empresas en estos procesos de *upgrading* se limitaría a las típicas recetas pro-mercado: aumentar la competencia para incentivar a las empresas a mejorar su productividad; fomentar un sector empresarial dinámico; invertir en bienes públicos; y proveer un marco de condiciones para apoyar la inversión privada en esas áreas.

Más allá de que exista alguna evidencia empírica que sustente el posible éxito de este tipo de recomendaciones de política, los trabajos omiten una serie de cuestiones que hacen a las herramientas con que cuentan (o no cuentan) los países en desarrollo para nivelar el campo de juego y, de esa manera, generar o atraer hacia sus territorios aquellas actividades que agregan un mayor valor. Así, por ejemplo, la OCDE adopta una posición bastante ambigua en torno al rol de los derechos de propiedad intelectual y omite totalmente cualquier referencia a cuestiones tales como las regulaciones internacionales en materia de protección de inversiones y las estructuras arancelarias de los países desarrollados.

En cuanto al primero de estos aspectos, cabe destacar que las actividades de las cadenas globales de valor que implican mayores barreras de entrada –y, por lo tanto, ofrecen mayores retornos– son eminentemente intangibles: se trata en general de tareas intensivas en conocimientos y habilidades, que están incorporadas en los sistemas organizacionales.

Este tipo de conocimientos, tácitos por naturaleza, están protegidos por importantes barreras naturales a la entrada⁹⁵. Pero, además, cuentan con una protección adicional artificial, producto de la protección de los derechos de propiedad intelectual. Por ejemplo, los derechos de autor son válidos por más de 70 años y las marcas son perpetuas, representando una forma absoluta e inmutable de renta económica. Lo mismo aplica al caso del desarrollo de nuevas tecnologías, que cuentan con una protección patentaria mínima de 20 años. Esto explica el gran interés de los países desarrollados –en particular de Estados Unidos– en la protección de los derechos de propiedad intelectual⁹⁶.

Un comentario similar puede hacerse con respecto a las disciplinas internacionales en materia de admisión y trato de inversiones extranjeras. La maraña de reglas existentes en la materia en los planos multilateral (Acuerdo sobre Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio –TRIMs, por su sigla en inglés– y el modo de prestación de servicios mediante presencia comercial de servicios del

⁹⁵ Kaplinsky y Morris; A handbook for value chains research, IDRC

⁹⁶ Kaplinsky, Raphael; “Globalization and Unequalisation: What can be learned from Value Chain Analysis?”. In The Journal of Development Studies.

Acuerdo sobre Servicios –GATS, por su sigla en inglés–); regional (capítulos de inversiones en acuerdos de preferencias comerciales como, por ejemplo, el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte –NAFTA, por su sigla en inglés–); y bilaterales (los miles de acuerdos bilaterales de inversión existentes, más conocidos por su sigla en inglés como BITs) imponen una serie de obligaciones que impiden a los países en desarrollo implementar, entre otras, políticas destinadas a seleccionar qué tipo de inversiones ingresarán en sus mercados o a extraer mayores beneficios de las inversiones que lo hacen (por ejemplo, a través de requisitos de desempeño).

En el mismo sentido, como bien señala Milberg (2004), los aranceles se han reducido mucho más en los sectores de bajo valor agregado, en parte como un objetivo explícito de programas como los derivados de la Convención de Lomé de la Unión Europea o del establecimiento de zonas de procesamiento de exportaciones, que se concentraron en los sectores de la confección (uno de los sectores manufactureros que genera menor valor) y de electrónicos (las partes y componentes eléctricos producidos en las zonas de procesamiento generalmente se sitúan en la parte de menor generación de valor dentro de los productos eléctricos). Más aun, en el caso de los productos agrícolas y los alimentos, el valor agregado por los países en desarrollo proveedores de mercados industrializados ha estado históricamente restringido por el escalonamiento arancelario y las barreras no arancelarias impuestas por las economías desarrolladas.⁹⁷

4.2.1.- Nuevos acercamientos a la política industrial

Se ha visto un renovado interés en las políticas industriales a la luz de los recientes cambios en el escenario internacional del comercio. Cambios que incluyen no solo el hecho de que el comercio de bienes intermedios ha superado el comercio de bienes finales, sino además la importancia que han tomado los servicios, la caída de las barreras arancelarias, el alza de las no arancelarias y la dispersión geográfica de la producción que ha puesto en relieve la conectividad y la facilitación del comercio, entre otros.

La emergencia de lo que se podría llamar un mundo más complejo en relación a las cadenas globales de valor llama a una colaboración estratégica más eficiente entre el sector privado y los gobiernos. De acuerdo a lo anterior, estos últimos se vuelven a enfrentar a una clásica disyuntiva en relación al tipo de política industrial que pueden aplicar.

⁹⁷ Bathia, Ujal Singh; “The Globalization of supply chains: Policy challenges for developing countries”, in World Trade Organization.

En términos generales, estas pueden ser de corte horizontal o industrial-selectiva, variando significativamente sus efectos particulares de acuerdo a la elección, pero buscando siempre la remoción de la ineficiencia y la promoción de la competitividad. En relación a las acciones concretas, estas pueden ir desde la simplificación de procedimientos administrativos, al fortalecimiento de las instituciones, inversión en capital humano o desarrollo de infraestructuras, entre otras alternativas.

Más importante aún, es posible abordar los distintos enfoques de las políticas industriales sobre la base de una visión actualizada, a fin de obtener mayores beneficios de ellas en su relación con las CGV. No obstante, se debe tener en consideración que las propuestas aquí descritas no inhiben enfoques económicos más generales que promuevan la participación en dichos procesos.

Siguiendo el documento "Global value chains and industrial policies", la Iniciativa E15, en la estrategia económica de industrialización por sustitución de importaciones podría encontrarse oportunidades de mejoramiento y diversificación tanto en el proceso de "upstream"⁹⁸ como en el de "downstream" en bienes y servicios. En este caso, un menor sesgo anti exportador podría ayudar a las compañías a superar los límites de los mercados internos.

En cuanto a la industrialización orientada a la exportación, política industrial-selectiva seguida exitosamente por el sudeste asiático en la segunda mitad del siglo XX, puede estar hoy en día orientada hacia los productos intermedios, permitiéndoles a los países enfocarse en aquellas partes de la producción donde verdaderamente poseen una ventaja comparativa. Teniendo en cuenta que las subvenciones a la exportación se encuentran prohibidas por la OMC, los esfuerzos para mejorar la capacidad de cumplimiento de los estándares internacionales por parte de las compañías y la infraestructura general de la facilitación del comercio serán cruciales para la competitividad.

Otro ejemplo de una política industrial actualizada en las CGV es la industrialización a través de la innovación. Este enfoque, al contrario de los anteriores que se centran en el cambio de las condiciones externas donde las compañías operan, puntualiza el cambio desde el interior. Es decir, el potencial de cambio de las compañías puede ser alcanzado mediante el fortalecimiento de los sistemas de innovación y las capacidades tecnológicas de estas, incluso mediante la creación de redes y la

⁹⁸ Recordemos que "upstream" o 'aguas arriba' y "downstream" 'aguas abajo' es una expresión de la industria para referirse a productos y procesos al comienzo del proceso industrial y al final del mismo. O bien al proceso/producto justo anterior y justo posterior al que en ese momento se trate.

construcción de relaciones mutuamente beneficiosas con otras compañías, proveedores, consumidores, gobiernos y actores relevantes no estatales.

La brecha de productividad es un problema persistente que refleja la baja diversificación de las economías en desarrollo, su especialización en sectores no intensivos en tecnología y la escasa inversión en investigación, desarrollo e innovación.

En la última década, se han fortalecido las instituciones para la formulación de estrategias de innovación, pero aún se requieren políticas enfocadas al fortalecimiento de los sistemas nacionales de innovación y un mayor apoyo financiero para viabilizar la implementación de las agendas de innovación.

La educación, la infraestructura y el desarrollo productivo y la innovación son tres áreas clave para alcanzar los objetivos de competitividad, desarrollo económico e inclusión social. En cada una de ellas se requieren políticas públicas activas, planificación estratégica y una gestión más eficiente y eficaz por parte del Estado.

La transformación del Estado no puede limitarse a hacer mejor, y de manera más transparente, lo que ha venido haciendo hasta ahora, sino que tiene que identificar nuevas estrategias para definir y alcanzar objetivos prioritarios. Hay tres áreas clave para apoyar un crecimiento sostenible e inclusivo: educación, infraestructura y desarrollo productivo e innovación.

La identificación de estrategias es clave para superar las barreras estructurales al desarrollo que afectan a los países de la región y alcanzar el objetivo de desarrollo con equidad. Por ello, más allá de mayores recursos, eficacia y transparencia en la gestión de la administración pública, y eficiencia en la implementación de las políticas, es necesario identificar áreas prioritarias de acción y generar estructuras de gobernanza para articular los diferentes programas.

Ciertamente, algunas políticas industriales serán más prometedoras que otras, como tales y bajo la influencia de las CGV. La decisión y los efectos serán incuestionablemente particulares a cada caso.

4.2.2.- Acuerdos preferenciales y reglas de origen en una compleja ecuación

Como se ha mencionado, el auge de las CGV ha sido impulsado por una continua remoción de barreras en el escenario internacional. Entre las más significativas se pueden mencionar la caída de las barreras arancelarias, la reducción del costo de

transporte, la aparición de servicios de orientación global de logística, los adelantos en informática, Internet y las mejoras en la protección de los derechos de propiedad intelectual, en particular con el acuerdo de la OMC sobre los Aspectos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).

Dicha fragmentación de la producción ha abierto nuevas oportunidades de participación a los países en desarrollo que antes no estaban disponibles o eran considerablemente más escasas por el nivel de especialización. Asimismo, ofrece opciones asociadas a aprendizaje, transferencia de tecnología, difusión de conocimientos, entre otras.

No obstante los beneficios que pueden obtenerse de las cadenas de producción, estas no se ha extendido con la amplitud esperada, sino que han tendido a concentrarse en tres regiones, América del Norte, Asia y Europa, y han sido impulsadas, mayor, pero no exclusivamente, por compañías en Estados Unidos, Alemania y Japón, respectivamente. La evidencia actual indica que los acuerdos preferenciales y las reglas de origen tienen aquí mucho que decir.

Tal como se indica en el artículo de Estevadeordal, Blyde, Harris y Volpe para la Iniciativa E15⁹⁹, "Global value chains and rules of origin", el comercio asociado a las cadenas de producción no solo es más sensible a la distancia que el comercio en bienes finales, sino además algunos estudios sugieren que la regionalización de las cadenas de valor está intrínsecamente relacionada con acuerdos o ciertos tipos de arreglos que se producen entre países. De hecho, uno de los estudios citados en el documento señala que los países con acuerdos comerciales preferenciales (ACP) comercian piezas y componentes, en promedio, 51% más que aquellos sin acuerdos.

No obstante una promoción más eficiente de las cadenas de producción por parte de los acuerdos preferenciales, en especial de aquellos que buscan una mayor integración, subsisten algunos inconvenientes y limitaciones. Una restricción particular del enfoque regional está relacionada con la falta de incentivos para emplear piezas más baratas y materiales procedentes de terceros países debido a las estrictas reglas de origen que tenemos hoy en día. Esto último podría implicar que dichas reglas aumenten los valores de producción hasta el punto en que los costos de adaptación excedan los beneficios de las preferencias que el acuerdo en particular les confiere a las partes.

⁹⁹ <http://www.iadb.org/es/temas/comercio/el-bid-se-hace-socio-de-la-iniciativa-e15-del-ictsd,8199.html>

Es posible reducir las limitaciones presentadas por las reglas de origen a través del uso de diversos mecanismos, por ejemplo, elevando los niveles mínimos aceptados, permitiendo la devolución de los derechos o con una acumulación más flexible.

Lo primero permitiría utilizar un porcentaje específico de productos no originarios en el proceso de producción sin alterar el estatus del producto final. Lo segundo propiciaría la devolución de los derechos aplicados a materiales no originarios empleados en la producción de un producto final que sea exportado a otros miembros del acuerdo. Por último, una acumulación más flexible permitiría que los insumos de los socios comerciales puedan ser usados en la producción de bienes finales sin socavar el origen de los productos.

4.2.3.-Latinoamérica en la encrucijada

La región, por lo pronto, se ha mantenido medianamente al margen de las cadenas globales de valor. Y esto no solo debido a los factores externos como la concentración de las cadenas en las regiones mencionadas más arriba, sino además por la propia estructura productiva-exportadora, que tiene una participación menor en estos procesos, y además por una disposición, si se quiere política, que ha mantenido a la mitad de Latinoamérica fuera de acuerdos preferenciales con los centros económicos, lo que ciertamente ha restado nuestra incorporación en la demanda de los mercados desarrollados.

Asimismo, y teniendo en cuenta que el ritmo del cambio tecnológico varía aceleradamente, el retraso de una participación eficiente en los eslabones de la cadena productiva podría no solo alejar dicha frontera tecnológica potencialmente aprovechada por los actores comerciales, sino además ralentizar el cierre de la brecha existente para llegar al desarrollo, afectando el bienestar y el estándar de vida de los ciudadanos.

El estado actual de Latinoamérica es preocupante. El último informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ha dado cuenta no solo del impacto de la desaceleración de la economía global en la región, sino además una lenta participación en las cadenas globales de valor.

En este mismo sentido, el Informe de Competitividad Global 2013-2014, lanzado recientemente por el Foro Económico Mundial, resalta que aun con varios años de importante crecimiento económico la región muestra bajas tasas de productividad y un rezago generalizado en los índices de competitividad en aspectos que incluyen

clima de negocios, educación, innovación, infraestructura y desempeño institucional. Estancamiento que puede ser entendido en razón del débil funcionamiento de las instituciones, profundas deficiencias en infraestructura e ineficiente utilización de los factores de producción.

Cuadro 5



Fuente: WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-2014. P. 11

Estos son los factores que el WFE 2013 – 14 está evaluando para determinar el grado de desarrollo de la competitividad en los países, como una manera de poder dar una respuesta al desarrollo en esta concepción.

En el caso de América Latina nos encontramos en diferentes posiciones dentro de esta categorización dentro de la participación mundial, para nuestra región no ha sido sencillo lograr salvar los conceptos de competitividad, pues no ha dejado de estar convulsionada por eventos que van desde los climáticos pasando por los financieros, como por aquellos temas de violencia. Sin dejar a un lado la educación, la capacitación, la certificación constante que cada uno de los sectores requiere, por lo que esta tarea no es exclusiva de los particulares, sino que el gobierno debe incluirse en alcanzar estos objetivos de manera conjunta.

Cuadro 6

Países / economías en cada uno de los estados de desarrollo

Estado 1: Factores de dirección 38 economías	Transición del estado 1 al estado 2 20 economías	Estado 2: Eficiencia de Dirección 31 economías	Transición del estado 2 al estado 3 22 economías	Estado 3: Innovación de dirección: 37 economías
Bangladesh	<i>Argelia</i>	<i>Albania</i>	<i>Argentina</i>	<i>Australia</i>
Benin	<i>Angola</i>	<i>Bosnia Herzegovina</i>	<i>Barbados</i>	<i>Autria</i>
Burkina Faso	<i>Armenia</i>	<i>Bulgaria</i>	<i>Brasil</i>	<i>Baharain</i>
Burundi	<i>Butan</i>	<i>Cabo Verde</i>	<i>Chile</i>	<i>Belgica</i>
Camboya	<i>Bolivia</i>	China	<i>Costa Rica</i>	<i>Canadá</i>
Camerún	<i>Botswana</i>	<i>Colombia</i>	Croacia	<i>Chipre</i>
Chad	<i>Brunei</i>	<i>Rep. Dominicana</i>	Estonia	<i>Checa Rep.</i>
Costa de Marfil	<i>Gabón</i>	<i>Ecuador</i>	Hungría	<i>Dinamarca</i>
	<i>Honduras</i>	Egipto	Kazajistán	Finlandia
Etiopia	Irán	<i>El Salvador</i>	Latvia	<i>Francia</i>
Gambia	Kuwait	<i>Georgia</i>	Líbano	<i>Alemania</i>
Ghana	Libia	<i>Guatemala</i>	Lituania	Grecia
Guinea	<i>Moldovia</i>	<i>Guyana</i>	Malasia	Hong Kong
<i>Haiti</i>	Mongolia	<i>Indonesia</i>	<i>México</i>	<i>Islandia</i>
India	Marruecos	<i>Jamaica</i>	Omán	Irlanda
Kenia	Filipinas	Jordania	<i>Panamá</i>	Israel
Kazajistán	Arabia Saudita	Macedonia	Polonia	Itália
Laos	Sri Lanka	Mauritania	Rusia Fed.	Japón
Lesoto	<i>Venezuela</i>	Montenegro	Seychelles	Corea Rep.
Liberia	Azerbaijan	Namibia	Eslovaquia	Luxemburgo
Madagascar		<i>Paraguay</i>	Turquía	Malta
Malawi		<i>Perú</i>	<i>Uruguay</i>	Holanda
Mali		Rumania		Nueva Zelanda
Mauritania		Serbia		Noruega
Mozambique		Sud África		Portugal
Myanmar		<i>Surinam</i>		<i>Puerto Rico</i>
Nepal		Suazilandia		Quatar
<i>Nicarágua</i>		Tailandia		Singapur
Nigéria		Timor		Slovenia
Pakistan		Túnez		España
Ruanda		Ucrania		Suecia
Senegal				Suiza
Sierra Leona				Taiwan, China
Tanzania				<i>Trinidad y Tobago</i>
Uganda				Emiratos Árabes
Vietnam				Unidos
Yemen				Reino Unido
Zambia				Estados Unidos
Zimbawe				

Fuente: WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-2014. P. 11

No obstante lo anterior, hay interesantes avances que iluminan el camino. Los miembros de la Alianza del Pacífico, por ejemplo, han definido un conjunto único de reglas de origen para gobernar el área de acumulación plurilateral. México firmó en 2011 un nuevo acuerdo con los países del Mercado Común Centroamericano que

permite una total acumulación entre los seis países en un único conjunto de normas acordadas por las partes. Mercosur y sus diferentes acuerdos con Perú, Colombia y Ecuador es otro ejemplo en donde las reglas de origen han sido aunadas a fin de facilitar el comercio entre los miembros. Todo lo anterior, solo podrá ir en beneficio de la región para integrarse exitosamente a los eslabonamientos productivos del comercio internacional.

Los desafíos que implican las cadenas globales de valor no son menores. Sin duda, el enfoque multilateral sería la mejor manera de fomentar el desarrollo de las mismas debido a que la reducción arancelaria preferencial requerirá necesariamente la definición y administración de reglas de origen, con todos los costos asociados que esto conlleva.

En esta misma línea, la promoción de las CGV requerirá una reforma de las reglas de origen, no solo en su rigidez, sino además en los grados de acumulación que permiten, avanzando hacia una armonización entre las partes involucradas.

Capítulo No. 5.- LA FRAGMENTACIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y LAS CADENAS DE VALOR EN AMÉRICA LATINA

En todo el mundo, los procesos productivos se han ido fragmentando cada vez más, es decir, la producción de numerosos bienes se ha convertido en un proceso multinacional en donde diferentes fases de la producción se llevan a cabo en plantas situadas en distintas partes del mundo, en industrias tan diversas como la electrónica, los equipos de transporte, las industrias de prendas de vestir o de productos alimenticios. Uno de los ejemplos frecuentemente citados es el iPod y el iPhone. Un proceso tecnológicamente menos intensivo pero que también se basa en una producción multinacional es el de la muñeca Barbie.

Estos nuevos patrones de organización internacional de la producción se han convertido en objeto de interés para investigadores, empresarios y responsables de la formulación de políticas, quienes han inventado todo un nuevo léxico para describirlos, a saber: fragmentación internacional de la producción, cadenas globales de valor, deslocalización, redes internacionales de producción, segmentación de la cadena de valor agregado¹⁰⁰, desintegración de la producción¹⁰¹, deslocalización¹⁰², globalización de la producción y del comercio¹⁰³ y la gran desagregación¹⁰⁴.

Para las empresas en los países en vías de desarrollo, la fragmentación internacional de la producción ofrece oportunidades de participar en actividades que en el pasado estaban prácticamente por fuera de su alcance. De no existir las redes internacionales de producción, las economías emergentes tendrían que desarrollar procesos completos de producción para convertirse en competidores eficientes en los mercados mundiales. Sin embargo, la inserción en las CGV permite a los países en vías de desarrollo participar bien sea en una sola o en varias de las fases que intervienen en la producción de los bienes finales.

Esto les brinda nuevas oportunidades para diversificar el comercio y la producción, un aspecto de gran importancia para América Latina y el Caribe (ALC), cuya base

¹⁰⁰ Krugman, "Growing World Trade: Causes and Consequences", Brookings Papers on Economic Activity, 1995.

¹⁰¹ Fenestra, R.1998: Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy" Journal of Economic Perspectives.

¹⁰² Learner. E.E., H. Maul, S. Rodríguez y P. K. Schoott. 1999. "Does Natural Resource Abundance Increase Latin American Income Inequality?", Journal of development Economics.

¹⁰³ Gereffi, Gary, John Humphrey y Timothy Sturgeon. Op. Cit.

¹⁰⁴ Baldwin, R., "Globalization: The Great Unbundling(s)", Graduate Institute of International Studies, Ginebra.

exportadora se encuentra sumamente concentrada en unas pocas industrias, sobre todo en sectores intensivos en recursos naturales.

Además de abrir nuevos mercados de destino, las cadenas globales de valor, también pueden abrir las puertas a nuevos conocimientos y tecnologías. La participación en las cadenas globales de producción suele asociarse con un aprendizaje acelerado, la transferencia de tecnologías y la difusión de conocimientos.

5.1.- La fragmentación de la producción

Las empresas siguen diferentes estrategias para fragmentar sus procesos de producción. Una de ellas consiste en delegar parte del proceso de producción a una filial en otro país. Esto se suele denominar Inversión Extranjera Directa (IED) vertical. En otras palabras, una filial encadenada verticalmente produce un insumo que será utilizado más adelante en la cadena de producción de la multinacional. Otra estrategia es externalizar parte del proceso de producción en una empresa totalmente independiente en el otro país. Esto se conoce como subcontratación en el extranjero.

Cada estrategia — Inversión Extranjera Directa vertical o subcontratación en el extranjero— tiene sus ventajas y sus desventajas. Por ejemplo, una ventaja de la IED vertical es que se elimina potencialmente la necesidad de llevar a cabo costosas renegociaciones de un contrato después de haber alcanzado un acuerdo.

Por otro lado, la subcontratación en el extranjero elimina los costos fijos en que se incurre al abrir una filial. La decisión sobre si utilizar IED vertical o subcontratación en el extranjero se conoce como decisión de internalización.

Las estrategias de industrialización y crecimiento deben tener en cuenta los cambios que ocurren en la economía mundial, cambios que determinan la localización internacional de la industria, se modifican los factores que determinan la localización internacional de la industria.

En la medida en que se fragmenta el proceso de producción, diferentes firmas locales y globales intervienen en su producción de un bien o servicio, aunque en diferentes etapas de la cadena, organizándose en módulos de producción y parte de la capacidad manufacturera es descentralizada hacia los proveedores, quienes a su vez localizan segmentos productivos en países emergentes. “La segmentación internacional está dirigida a obtener menores costos de producción en países emergentes y economías de especialización y de escala en países desarrollados. Estos

últimos se especializan en componentes y servicios sofisticados y de alta tecnología.”¹⁰⁵

La fragmentación internacional de la producción y el auge de las cadenas globales de valor —al menos en su escala actual— es un fenómeno relativamente reciente. Podríamos preguntar entonces por qué las empresas no utilizaron más la producción transfronteriza en el pasado. La respuesta más sencilla es que hasta hace poco había diversos factores que limitaban el grado en que la producción de un bien se podía fragmentar. Entre las principales razones se debe citar:

5.1.1.- Reducción de los costos del comercio.

Las barreras tradicionales, como son los aranceles, han venido disminuyendo en todo el mundo, sobre todo después de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales, hace unos 20 años. Si bien la actual Ronda de Doha¹⁰⁶ ha progresado muy lentamente, muchas de las barreras arancelarias han seguido reduciéndose en diversas partes del mundo, sobre todo como respuesta a los más de 160 acuerdos de comercio regionales que han entrado en vigor desde el año 2000.

De este modo, los países en desarrollo tratan de obtener libre acceso a los obstáculos arancelarios para las producciones agrícolas de los mercados de los países desarrollados.

En traducción, las grandes potencias deberán eliminar o reducir de manera significativa, el proteccionismo que implementan a su agricultura por la vía de subsidios directos a los agricultores o de subsidios a las exportaciones.

Hoy en día, la mayoría de los países tiene tasas arancelarias *ad valorem* por debajo del 10% y la proporción de importaciones sujetas a aranceles tiende a situarse por debajo del 70%. Desde luego que todavía hay numerosos sectores y países con altas barreras comerciales, pero no cabe duda de que en la mayor parte del mundo actualmente esas barreras arancelarias son significativamente más bajas, lo cual proporciona incentivos fundamentales para comercializar bloques de producción fragmentada entre fronteras.

¹⁰⁵ Minian, Isaac. “Nuevamente sobre la segmentación internacional de la producción” en Economía UNAM, Vol. 6, núm. 17. Consultado en : <http://www.ejournal.unam.mx/ecu/ecunam17/ECU001700603.pdf>

¹⁰⁶ Con el objetivo de completar la llamada Ronda de Uruguay, surgió la Ronda de Doha, que tiene el objetivo principal de liberalizar el comercio mundial por medio de una gran negociación entre los 153 países miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC). La Ronda Doha inició oficialmente en noviembre de 2001.

5.1.2.- Reducción de los costos de transporte.

Los avances tecnológicos han acelerado la disminución del precio del transporte. Por ejemplo, en la industria del transporte se están construyendo constantemente navíos y aviones más grandes con capacidad de explotar economías de escala aún mayores; la carga se encuentra cada vez más manejada en contenedores y la competencia en las rutas navieras comerciales ha aumentado en los últimos años. Como consecuencia, los costos del transporte han seguido disminuyendo.

La reducción de los fletes se suma así a la disminución de las barreras tradicionales como los aranceles, con lo cual los costos totales del comercio en la mayoría de las regiones del mundo son hoy en día una fracción de lo que eran en el pasado.

“ .. los países de la región podrían incrementar significativamente sus exportaciones si redujeran los costos de transporte invirtiendo en la expansión de la red de carreteras pavimentadas y en la promoción del uso de vías férreas y fluviales menos costosas. Una reducción de apenas 1 por ciento de los costos de transporte permitiría un aumento de las exportaciones de 4 por ciento en México y hasta 7,9 por ciento en las de Colombia.”¹⁰⁷

Los altos costos de transporte han llevado a la conclusión de que ya no son las tradicionales barreras arancelarias o no arancelarias las que obstaculizan las exportaciones, sino el costo de embarque de los bienes.

La inversión en infraestructura, especialmente en medios de transporte alternativo y más económico como las vías fluviales o los ferrocarriles, algunas veces se puede atribuir a razones presupuestarias, pero otras más son las dificultades por parte de las instituciones para diseñar, evaluar y llevar a cabo inversiones en la infraestructura de transporte, para lo cual es necesaria los reglamentos suficientes que permitan a los gobiernos multiplicar las inversiones del sector.

5.1.3.- El auge de las empresas logísticas.

Tradicionalmente se solía identificar a las empresas logísticas como transportistas, cuya función exclusiva se interpretaba como la del traslado de mercancías de un punto a otro. Sin embargo, la evolución reciente del sector supone la integración de las actividades de transporte con una serie de servicios cada vez más complejos

¹⁰⁷ Banco Interamericano de Desarrollo, temas de comercio, en: <http://www.iadb.org/es/temas/comercio/la-reduccion-de-los-costos-del-transporte-interno-es-fundamental-para-incrementar-las-exportaciones-de-america-latina-y-el-caribe,9186.html>

englobados dentro del concepto de actividad logística. Esta actividad puede definirse como el conjunto de “servicios puente entre fabricantes de mercancías y clientes y que incluiría –además del transporte- las actividades de gestión de inventarios y pedidos, fraccionamiento de carga, almacenamiento, facturación, ensamblaje y empaquetado final, etc.”¹⁰⁸

El número de empresas logísticas en el mundo ha aumentado aceleradamente desde los años setenta. Los datos de Dun & Bradstreet, por ejemplo, señalan que entre 1970 y 2011 las empresas de gestión de cadenas de producción y empresas transportistas se han multiplicado por tres y por ocho respectivamente.

“.. es posible situar la logística como la actividad que permite que el producto adquiera su valor cuando el cliente lo recibe en el tiempo y la forma adecuadas al menor coste posible”,¹⁰⁹ resolviendo así el clásico desajuste en el ciclo productivo entre la producción y el consumo como consecuencia de la separación espacial y temporal entre ambas fases, origen de las funciones económicas de la distribución y la comercialización.

Estas empresas logísticas ofrecen una amplia gama de servicios, desde la preparación de documentos como facturas comerciales y conocimientos de embarque, hasta actividades de apoyo como consolidación de carga, almacenamiento, transporte naviero y distribución. Todos estos servicios facilitan el movimiento de los bienes de un país a otro.

La internacionalización de las empresas ha llevado consigo la creación de extensas redes logísticas internacionales casi siempre gestionadas por las propias grandes empresas y llevadas a los operadores logísticos desarrollados en torno a estas grandes empresas. Así estos operadores han florecido al calor de la internacionalización en los países con economías exportadoras más potentes y con mayor número de empresas de expansión internacional. El uso generalizado de la producción flexible según el modelo “just in time”, se ha ido ajustando casi de modo instantáneo a las variables demandas del mercado, lo que ha supuesto el desarrollo de técnicas de gestión de stocks y el afinamiento de las redes de distribución, en contraste con los viejos espacios de almacenamiento de mercancías que respondían a otros modelos productivos más condicionados a la oferta que un perfecto acoplamiento a la demanda.

¹⁰⁸ De Santiago, Eduardo. “El Sector logístico y de la gestión de los flujos globales en la región metropolitana de Madrid” en Revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales, Universidad de Barcelona, Vol. XII, núm. 259, 15 febrero 2008. Consultado en : <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-259.htm>

¹⁰⁹ *Ibidem*

El auge de las empresas logísticas también se ha visto acompañado por los intentos de varias de ellas por adoptar un verdadero cariz global. Por ejemplo, en 2012 UPS¹¹⁰ —una de las grandes empresas logísticas radicada en Estados Unidos— anunció la adquisición de TNT Express (dos terceras partes de los ingresos de TNT, se generan en Europa)¹¹¹, una empresa logística holandesa con fuerte presencia en Europa.¹¹² La iniciativa estuvo destinada a cerrar una brecha en las operaciones europeas de UPS. El surgimiento de estas compañías logísticas globales y la red de países cada vez más extensa que cubren en todo el mundo han ayudado en gran medida a las empresas a impulsar sus cadenas de producción global.

La intención de compra de TNT por parte de UPS, centró la investigación de la Comisión Europea en los mercados internacionales de entrega urgente de paquetes pequeños en el espacio económico europeo. Los principales proveedores de estos servicios son los llamados “integradores” que se encargan del control internacional de las redes de entrega de pequeños paquetes.

En abril del 2015, la empresa estadounidense Federal Express (Fedex), anuncia el acuerdo al que se ha llegado para adquirir a la holandesa TNT. Sin embargo la Comisión Europea vetó la adquisición de la compañía holandesa de mensajería por la estadounidense número uno del mercado mundial UPS, por considerar que la fusión restringiría la competencia en parte del mercado de la Unión Europea.

Ahora es FEDEX es una de las empresas más grandes del mundo, con ingresos superiores a los 40,000 millones de euros, ha llegado a un acuerdo para adquirir a TNT Express, FEDEX Tiene 325,000 empleados, mientras que TNT Express suma 5,000.¹¹³ Las dos empresas han subrayado que respetaran los convenios colectivos para evitar despidos masivos. Se espera que la transacción se cierre para 2016.

¹¹⁰ “La Comisión ha resaltado que *solo hay cuatro integradores en Europa: UPS, TNT, DHL y FedEx*, esta última tiene cuotas de mercado más bajo por lo que no ejercería ninguna presión competitiva sobre UPS y TNT, debido a su escasa red europea. Por su parte, *los operadores postales nacionales solo pueden competir de forma limitada*, ya que no alcanzan ni la eficiencia ni la confianza de las demás empresas. Si la adquisición se hubiera permitido, muchos clientes en estos 15 Estados miembros *solo habrían podido elegir entre UPS, DHL y FedEx* (a veces), lo que habría dado lugar a un *aumento de precios*.

Finalmente, la Comisión ha asegurado que los posibles beneficios de la fusión, cualquier ahorro de costes a los clientes, *no habrían sido suficientes para compensar los efectos negativos sobre la competencia*”. En <http://www.cadenadesuministro.es/noticias/la-comision-europea-veta-definitivamente-la-adquisicion-de-tnt-express-por-parte-de-ups/>

¹¹¹ http://economia.elpais.com/economia/2012/03/19/actualidad/1332155049_865418.html

¹¹² Las expectativas de compra por parte de ésta empresa habría traído para UPS se haría con el 17% del mercado europeo y un 28% de los envíos desde Asia a Europa. En : http://economia.elpais.com/economia/2012/03/19/actualidad/1332155049_865418.html

¹¹³ http://economia.elpais.com/economia/2015/04/07/actualidad/1428390394_495991.html

El surgimiento de servicios y plataformas logísticas especializadas ha aumentado en los últimos años para satisfacer la demanda de numerosas empresas en la creación de cadenas de producción sincronizadas.

5.1.4.- Menores costos de información y mejores comunicaciones.

En las últimas dos décadas, los procesos de producción, el comercio internacional y el comercio en general se han beneficiado de los enormes aumentos de capacidad informática, de la propagación de Internet, del crecimiento masivo en la capacidad de red que ofrece la fibra óptica y de todo un espectro de capacidades de transmisión de información a precios asequibles.

Se han observado igualmente marcadas mejoras en la calidad, capacidad y confiabilidad de las tecnologías de la comunicación, entre ellas el correo electrónico y las videoconferencias. Antes de estos avances, la proximidad era necesaria para mantener bajos los costos de coordinación¹¹⁴. Sin embargo, actualmente la transmisión de información y comunicación a través de grandes distancias es rápida, accesible y precisa.

Como consecuencia, los costos de coordinar y monitorear la producción a distancia se han reducido, lo cual facilita su fragmentación en lugares apartados. Por otro lado, los avances en las tecnologías de información también han sido muy útiles para facilitar la transmisión de conocimientos, anteriormente tácitos, a través de normas de codificación y estándares industriales.

La importancia de una comunicación eficaz mide la facilidad de las comunicaciones entre los países. En estudios de geografía económica, la cuantía de los costos del comercio es un factor de gran importancia en la decisión de una empresa sobre el lugar en la cual establecer operaciones.

Algunos rasgos de estas innovaciones sin embargo, son comunes a todos los procesos; en un principio las tecnologías han sido utilizadas con fines de automatización, reducción de costos e incremento del control y la seguridad. Posteriormente ellas vienen siendo utilizadas para hacer innovaciones que generen ventajas competitivas entre las diversas entidades.

¹¹⁴ Baldwin, Richard (2012). "WTO 2.0: Global governance of supply chain trade", CEPR, Policy Insight N° 64, diciembre 2012.

5.1.5.- Ejecución de contratos y derechos de propiedad intelectual.

Las redes de producción global necesariamente implican relaciones contractuales entre agentes en diferentes países con distintos sistemas jurídicos e instituciones contractuales. La existencia de prácticas inciertas y ambiguas en la ejecución de los contratos puede incidir negativamente en las transacciones internacionales. El problema puede ser especialmente grave en las CGV porque éstas involucran inversiones que son específicas a la relación con el cliente.

De la misma manera, la debilidad de los derechos de propiedad intelectual puede atentar contra la delegación de partes de la cadena de producción a terceros por temor al uso no autorizado de conocimientos técnicos y productivos por parte de aquellos. Las tendencias recientes en los temas relacionados con la institucionalidad que subyace a los contratos y a los derechos de propiedad han disminuido estos temores. Por ejemplo, los costos de ejecución de los contratos se han reducido sistemáticamente en todo el mundo, sobre todo en los países industrializados.

Habitualmente los derechos de propiedad intelectual son aquellos que se confieren a las personas sobre las creaciones de su mente. Suelen dar al creador derechos exclusivos sobre la utilización de su obra por un plazo determinado.¹¹⁵ Dividiendo se principalmente en: Derechos de autor y Propiedad Industrial. El objetivo es proteger los resultados de las inversiones en el desarrollo de nueva tecnología, con el objetivo de que haya incentivos y medios para financiar las actividades de investigación y desarrollo, lo que también facilita la transferencia de tecnologías en forma de inversiones extranjeras directas, empresas conjuntas y concesiones de licencias.¹¹⁶ Cabe señalar que los derechos exclusivos conferidos están por lo general sujetos a una serie de limitaciones y excepciones encaminadas a establecer el equilibrio entre los intereses de los titulares de los derechos y de los usuarios.

También se ha observado una mejora notable de la protección de los derechos de propiedad intelectual, sobre todo con la reciente conclusión del acuerdo de la Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.¹¹⁷ Estos avances han mejorado la disposición de las empresas que participan en la fragmentación internacional de la producción a trabajar con proveedores extranjeros y con las instituciones de sus países.

¹¹⁵ World Trade Organization en : https://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/intel1_s.htm

¹¹⁶ *Ibidem*.

¹¹⁷ El Acuerdo de la OMC sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual, relacionados con el Comercio en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/trips_s.htm

5.1.6.- Riesgos presentes.

No obstante, las decisiones de fragmentación de una empresa líder con relación a la situación geográfica de los proveedores pueden cambiar rápidamente. Muchas de las empresas que fragmentan la producción internacionalmente están evaluando constantemente sus estrategias de producción, entre ellas la opción de repatriar la producción. En otros estudios se ha señalado que la fragmentación está disminuyendo.¹¹⁸

Los cambios en las estrategias de fragmentación sin duda pueden ser muy dañinos para los países de los proveedores. En ciertas ocasiones un proveedor debe realizar inversiones específicas para poder participar en una red de producción y elaborar insumos a la medida. Si las relaciones en las cadenas de producción se terminan, los proveedores en los países en vías de desarrollo podrían quedarse con maquinaria y bienes de capital cuyo uso alternativo sería escaso o nulo.

De esta manera, la integración a las redes internacionales de producción puede entrañar riesgos que los posibles participantes no deberían ignorar. Sin embargo, algunos de estos riesgos pueden ser manejables. Por ejemplo, aunque las empresas líderes normalmente se muestran menos dispuestas a transferir conocimientos en actividades relacionadas con sus competencias centrales, los proveedores sí pueden aprovechar numerosos segmentos que no pertenecen a esas competencias centrales.

5.2.- América Latina y la fragmentación de la producción

La revisión de la información estadística disponible ilustra la considerable heterogeneidad existente en América Latina y el Caribe en cuanto a la participación en redes regionales y globales de producción¹¹⁹.

Para efectos analíticos, cabe hacer una distinción entre México y Centroamérica, por una parte, y América del Sur y el Caribe, por otra. El primer grupo de países participa ampliamente en diversas cadenas de valor centradas en Estados Unidos, tanto de bienes (sectores automotriz y autopartes, de la electrónica y del vestido, entre otros) como de servicios (centros de llamados, tecnología de la información y las comunicaciones y otros servicios remotos). En el segundo grupo de países, en

¹¹⁸ KPMG. 2012. "The Death of Outsourcing." KPMG International.

¹¹⁹ Elms K y Low Patrick (2011), Global Value Chains in a changing world, OMC, OCDE, UNCTAD.

cambio, la gestación de redes de producción es aún incipiente, con algunas excepciones.

A la luz de estos elementos, es posible visualizar algunos de los factores que han influido en la presencia relativamente significativa de México y Centroamérica en cadenas internacionales de valor. Su proximidad con Estados Unidos y menores costos laborales han sido incentivos para que empresas multinacionales estadounidenses trasladen a esas localizaciones, o subcontraten en ellas, procesos manufactureros y actividades que requieren un uso intensivo de mano de obra. Este patrón se ha visto reforzado por diversos regímenes de incentivos implementados por esos países, como las zonas maquiladoras y las zonas francas de exportación.

El tipo de habilidades disponibles ha determinado que, en general, México y, sobre todo, los países centroamericanos (con la excepción de Costa Rica) ocupen segmentos relativamente poco sofisticados de las cadenas de valor en que participan. Los acuerdos comerciales profundos que vinculan a México y Centroamérica con Estados Unidos (el TLCAN y el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos, respectivamente) han profundizado y consolidado esta modalidad de integración productiva.

En América del Sur, las redes de producción están menos desarrolladas por las razones antes expuestas. Esta subregión posee una abundante dotación de recursos naturales, lo que se refleja en una marcada especialización exportadora primaria de todas las economías sudamericanas. Esa especialización se acentuó durante la pasada década, en gran parte debido a la fuerte demanda de esos productos por parte de China y a los altos precios de materias primas como el mineral de hierro, el cobre, el petróleo y la soya.

Se trata de una subregión extensa, con grandes barreras geográficas (como la Amazonia y la Cordillera de los Andes) que dificultan la comunicación y una distribución espacialmente equilibrada de la población y la actividad económica. Estos elementos, sumados a importantes carencias de infraestructura, limitan la posibilidad de reproducir en América del Sur el tipo de integración productiva observado en Asia, que se caracteriza por redes de producción industriales densas. La principal excepción la constituye la integración entre la Argentina y el Brasil en el sector automotriz, que se manifiesta en un intenso comercio de partes y componentes.

El tipo de integración económica formal prevaleciente en América del Sur también difiere del de México y Centroamérica. En general, los esquemas sudamericanos de integración han tendido a concentrarse en la remoción de aranceles y otros

obstáculos fronterizos al comercio de bienes, con un menor desarrollo normativo en temas de “integración profunda”, como el comercio de servicios, la inversión, la política de competencia y las compras públicas.

Al igual que en el caso de México y Centroamérica, una excepción la constituyen los acuerdos comerciales suscritos entre países que tienen convenios con Estados Unidos y con la Unión Europea, como por ejemplo los que están en vigor entre Chile y el Perú y entre Chile y Colombia. Estos tratados suelen seguir de cerca el modelo del TLCAN.

Cabe notar que los países que han suscrito acuerdos comerciales profundos entre sí lo han hecho también con otros socios extra regionales que tienen un mayor nivel de desarrollo, como el Japón, la República de Corea y China, en el caso de Chile y el Perú.

Atendiendo al tamaño de su economía y de su mercado interno, así como a sus notables capacidades tecnológicas, el Brasil tiene potencial para desempeñar un papel crucial en cualquier iniciativa encaminada a desarrollar las cadenas de valor sudamericanas.

El cumplimiento de este objetivo requerirá medidas de política orientadas a aumentar la densidad de los encadenamientos productivos entre el Brasil y las demás economías sudamericanas, que —salvo en el caso de la Argentina— son relativamente poco sólidos. Así, por ejemplo, en 2011, el 30% de las exportaciones totales de bienes intermedios industriales del Brasil se dirigió a América del Sur, principalmente a la Argentina, pero solo un 5% de sus importaciones de estos bienes provino de la subregión, y únicamente un 1% si se excluye el MERCOSUR.¹²⁰ Esta diferencia entre el patrón exportador e importador de bienes intermedios industriales refleja la baja regionalización de las importaciones del Brasil.

Un esfuerzo por generar más encadenamientos a nivel sudamericano se vería favorecido si se diera en coordinación con las empresas multi latinas brasileñas, que ya tienen una notoria presencia inversora en toda la subregión.

De los diferentes patrones de inserción internacional que se observan en la región se desprenden desafíos que también son diferenciados. Para México y Centroamérica, un reto central es ascender hacia eslabones de mayor sofisticación en las cadenas de

¹²⁰ El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) es un proceso de integración regional integrado por Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela y Bolivia (que está en proceso de adhesión). Tiene como objetivo propiciar un espacio común que genere oportunidades comerciales y de inversiones a través de la integración de las economías nacionales al mercado internacional. El MERCOSUR también ha firmado acuerdos de tipo comercial, político o de cooperación con una diversa cantidad de naciones y organismos en los cinco continentes. En : http://www.mercosur.int/t_generic.jsp?contentid=3862

valor en que ya participan, sean estas industriales o de servicios. En el caso de América del Sur, el principal desafío parece ser la incorporación de eslabones de mayor valor agregado a las exportaciones basadas en recursos naturales, junto con la promoción de cadenas en los sectores industriales y de servicios.

Los obstáculos a una mayor integración productiva en América del Sur son muy diversos. Frecuentemente, se derivan de insuficiencias de las políticas públicas a los niveles subregional (por ejemplo, en infraestructura de transporte) y nacional (por ejemplo, en educación, capacitación, ciencia y tecnología, fomento productivo e internacionalización de pymes).

En este contexto, no cabe esperar que eventuales avances hacia formas más profundas de integración económica resuelvan por sí solos dificultades que requieren acciones en múltiples frentes. No obstante, resulta indudable que un mercado sudamericano más integrado y profundo proporcionaría un entorno más propicio que el actual para la gestación y el desarrollo de cadenas de valor. En este sentido, es preciso valorar los beneficios que podrían derivarse de una acumulación de origen plena a nivel sudamericano, de avances coordinados en la facilitación del comercio y de una gradual armonización o un reconocimiento mutuo de estándares técnicos, sanitarios y fitosanitarios, entre otras acciones.

Estos avances beneficiarían de manera particular a las pymes exportadoras (directas e indirectas), que tienen menor capacidad que las grandes empresas de lidiar con obstáculos administrativos o regulatorios al comercio.

El desarrollo de vínculos comerciales y de inversión más estrechos entre América del Sur, Centroamérica y México debería ser también un objetivo central de los esfuerzos por fomentar una mayor integración productiva en América Latina. En este sentido, un desafío permanente consiste en avanzar hacia una mayor integración formal entre Brasil y México, las dos economías de mayor tamaño y sofisticación productiva de la región. Un acuerdo comercial entre ambos países ayudaría a refundar la integración regional sentando las bases para avanzar hacia un espacio latinoamericano económicamente integrado.

El Caribe, por su parte, está poco insertado en las cadenas globales y tiene escasa participación en las redes productivas regionales. A pesar de su cercanía a Estados Unidos, pocas islas están integradas en las cadenas industriales de ese país, excepto la República Dominicana. Esta débil integración se debe, sobre todo, a niveles salariales relativamente altos y a tasas de productividad comparativamente bajas, lo que se combina con el pequeño tamaño de estos países que dificulta la producción a

gran escala. Las actividades predominantes en el Caribe son las industrias del turismo y de servicios remotos.

Ambas tienen vínculos poco desarrollados con el resto de las economías de la subregión para la compra de insumos, que en su gran mayoría se importan desde fuera de la región. Las características geográficas también suponen un obstáculo para los encadenamientos ya que todos los países insulares son pequeños y tienen limitadas conexiones marítimas y aéreas, lo que dificulta la gestación de redes.

Otro factor que restringe la integración productiva es que la CARICOM¹²¹ todavía no opera como un mercado común y persisten varios impedimentos para que llegue a hacerlo. De este listado de factores surge una agenda de políticas nacionales y regionales para promover los encadenamientos productivos, aprovechando los grandes activos del Caribe en términos de potencial en turismo, servicios culturales, destino para la deslocalización de actividades (off-shore) y bienes de nicho.

Superar las conocidas carencias que presenta la región en materia de infraestructura de transporte y telecomunicaciones es también esencial para generar un entorno más propicio al desarrollo de cadenas de valor. En este contexto, las acciones coordinadas llevadas a cabo en el marco de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA), del Proyecto Mesoamérica, y la Estrategia regional del Caribe sobre logística de cargas y facilitación del comercio constituyen iniciativas valiosas que deben ser reforzadas.

Finalmente, el tema de la política industrial merece una reflexión particular, a la luz de los cambios en los paradigmas productivos que ha traído consigo la proliferación de las cadenas de valor. Más que desarrollar industrias completas integradas verticalmente, los países buscan crecientemente insertarse en nichos específicos en los que pueden ser competitivos internacionalmente. Esta tendencia es particularmente pronunciada en las industrias de ensamblaje, como la automovilística, la electrónica y la aeronáutica, así como la del vestido.

De lo anterior se desprende que ciertos instrumentos de política industrial (y comercial) que podían tener una función beneficiosa en el pasado están perdiendo

¹²¹ La Comunidad del Caribe (CARICOM) fue establecida por el Tratado de Chaguaramas, que fue firmado por Barbados, Jamaica, Guyana y Trinidad y Tobago, y entró en vigor el 1 de agosto de 1973. Posteriormente, otros territorios del Caribe CARICOM ingresaron: Las Bahamas, las islas Vírgenes Británicas, las Islas Turcas y Caicos, Anguila, las Islas Caimán, las Bermudas, Surinam y Haití. En: <http://www.caricom.org/jsp/community/history.jsp?menu=community>

progresivamente utilidad, y en algunos casos incluso están llegando a tener un efecto opuesto al deseado.

Tal es el caso de los altos aranceles u otras barreras a la importación de bienes intermedios, medidas que contribuyen a la pérdida de competitividad internacional de las industrias que dependen de esos bienes.

Una situación análoga se da con los requisitos de contenido local, en la medida que pueden restringir el acceso a proveedores extranjeros cuyos costos sean menores u ofrezcan mayor calidad que los disponibles localmente. En este contexto, la política industrial sigue siendo clave para identificar y promover sectores y actividades en que un país puede hacerse internacionalmente competitivo. Sin embargo, sus instrumentos deberán ir evolucionando hacia un mayor énfasis en aspectos como los incentivos a las actividades de investigación y desarrollo, la capacitación y el desarrollo de proveedores.

La promoción de la presencia de los países latinoamericanos en cadenas de valor y de su escalamiento a segmentos de mayor valor agregado puede facilitar el acceso a tecnologías de punta y a las mejores prácticas productivas internacionales. Además, la inserción en cadenas permite acceder a insumos y servicios de clase mundial. Todo lo anterior puede redundar en una mayor competitividad internacional de los bienes y servicios comercializados por países y empresas que participen en esas cadenas.

Sin embargo, el grado en que lleguen a materializarse esos beneficios potenciales dependerá de la existencia de un conjunto integrado de políticas encaminadas a elevar la productividad, por un lado, y a reducir los diferenciales de esta entre sectores y entre tamaños de las empresas, por otro. Se trata de avanzar en el sentido de la propuesta de “cambio estructural”, esto es, en una modernización de la estructura productiva que vaya incorporando gradualmente a las pymes, apoyándolas en materia de capacitación, acceso al crédito y a las tecnologías, certificación de calidad, trazabilidad y reducción de la huella de carbono¹²², entre otros desafíos.

La región debe fortalecer su capacidad de respuesta macroeconómica para enfrentar los riesgos derivados de la incertidumbre en la economía global y la volatilidad de los mercados internacionales de capitales. La economía internacional continúa siendo la principal fuente de incertidumbre para América.

¹²² “..la huella de carbono es la medida del impacto que provocan las actividades del ser humano en el medio ambiente y se determina según la cantidad **de emisiones** de Gases Efecto Invernadero (GEI) producidos, medidos en unidades de dióxido de carbono equivalente.” En : http://www.uach.cl/procarbono/huella_de_carbono.html

Precisamente la necesidad de responder a esos retos abre un espacio para actualizar y reorientar los mecanismos de cooperación e integración regional, así como para desarrollar iniciativas plurinacionales en algunos de esos ámbitos. Avanzar coordinadamente en esos temas contribuiría más a la integración regional y a la gestación de cadenas de valor subregionales que los debates sobre estrategias comerciales o de liberalización arancelaria.

Ante todo, la región debe aumentar sus esfuerzos para reducir las desigualdades sociales. Otro aspecto clave es que no es fácil diseñar los mecanismos e incentivos para crear una economía con base en el conocimiento y la innovación que permita mejorar los niveles de productividad y diversificar la estructura productiva, en este sentido, en las economías intensivas en recursos naturales los gobiernos deben considerar utilizar parte de las rentas incrementales asociadas para fomentar la diversificación y competitividad del resto de la economía, mediante la inversión en educación, infraestructuras e innovación.

5.3.- México y las Cadenas Globales de Valor.

México ha tenido un mejor desempeño que la mayoría de los países de América Latina cuando se trata de participar en cadenas globales de producción, sobre todo con América del Norte.

La proximidad, las pocas barreras comerciales y los bajos precios de los factores con relación con Estados Unidos y Canadá, entre otras ventajas, han convertido a México en un destino atractivo para las empresas en el norte que pretenden participar en esquemas de producción transfronteriza compartida. En este sentido, México se sitúa aparte del resto de América Latina en cuanto a la capacidad de sus empresas para integrarse en cadenas globales de producción.

Asimismo, durante muchos años México también ha utilizado políticas que apuntan a fomentar estos encadenamientos internacionales. El programa Maquiladora, por ejemplo, comenzó a mediados de los años sesenta para permitir que las importaciones provenientes de Estados Unidos entraran libres de aranceles siempre y cuando la producción de las empresas maquiladoras fuera exportada de nuevo a ese país. Posteriormente el programa incorporó otros beneficios fiscales.

“México ha reconocido la importancia de las CGV y para ello ha puesto en marcha una serie de reformas estructurales en sectores estratégicos, como la educativa, laboral, financiera, fiscal, energética, telecomunicaciones y competencia económica. Estas

reformas buscan aumentar la productividad y la competitividad, lo que permitirá que México pueda participar cada vez más en las cadenas globales de producción.”¹²³

Otro esfuerzo destacable fue el Programa de Importaciones Temporales para Producir Artículos de Exportación, cuyos objetivos eran similares a los de Maquiladora. En 2006 se hizo una fusión de los dos para dar vía al Programa Industria Manufacturera Maquiladora y Servicios de Exportación (IMMEX)¹²⁴. IMMEX permite la importación temporal y sin aranceles de insumos, materias primas, partes y componentes, y maquinaria y equipos destinados a un proceso productivo, siempre y cuando el producto final sea exportado. El programa también otorga exenciones en el impuesto al valor agregado. Actualmente, el procesamiento de exportaciones de México a través de IMMEX representa cerca un alto porcentaje del total de las exportaciones del país.

A pesar de todos estos esfuerzos, la inserción de México en las cadenas de producción se ha dado fundamentalmente en operaciones de ensamblaje, y que se debería hacer un esfuerzo por incorporar un mayor valor nacional en las cadenas internacionales de producción en las que participa el país. Por ejemplo, combinando matrices de insumo-producto con datos del comercio,¹²⁵ muestran que el valor agregado nacional que se incorpora a las exportaciones de México es muy bajo. Es decir existe una incipiente participación de las empresas nacionales en estas cadenas globales de valor, además desaprovechando la cantidad de acuerdos comerciales pactados por México. Con base en el censo IMMEX realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México (INEGI), se proporciona información para todas

¹²³ Secretaría de Economía, “Diagnóstico 2014 del Programa de Fortalecimiento de la integración y competitividad de México en las cadenas globales de valor, mediante la negociación, formalización y administración de los tratados y acuerdos internacionales de comercio e inversión P002”, En :

http://www.economia.gob.mx/files/conoce_la_se/diagnosticos/diagnostico_p002_comercio_exterior_2014.pdf

¹²⁴ El Programa IMMEX es un instrumento mediante el cual se permite importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicios destinado a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación.

El Programa IMMEX brinda a sus titulares la posibilidad de importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación o a la prestación de servicios de exportación, difiriendo el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias. En: <https://www.capim.com.mx/page/view/economia>

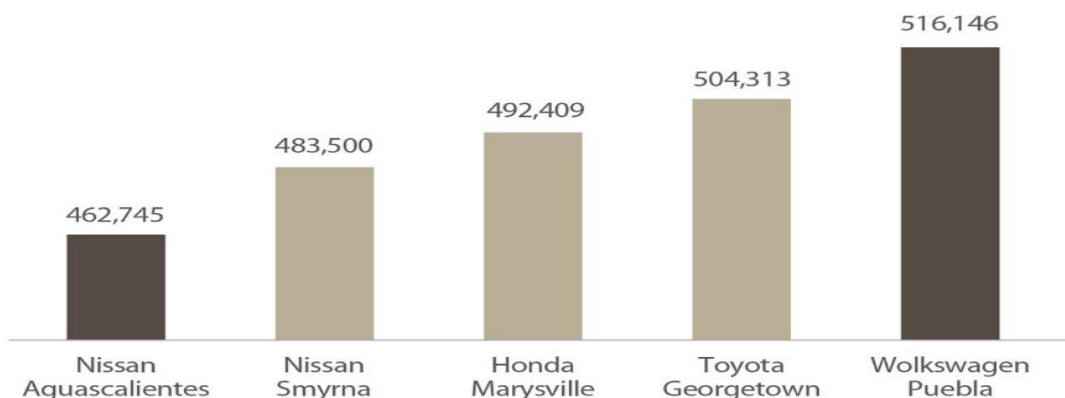
¹²⁵ De La Cruz, J., R. Koopman y Z. Wang. 2011. “Estimating Foreign Value-added in Mexico’s Manufacturing Exports.” Documento de Trabajo No. 2011–04A, US International

las plantas que participan en ese programa. El censo abarca 6.400 establecimientos, de los cuales aproximadamente 5.200 pertenecen al sector de las manufacturas.¹²⁶

Tomando en cuenta datos mensuales que cubren el período de julio de 2007 a enero de 2013 el Banco Interamericano de Desarrollo en 2014 concluye que el porcentaje de valor agregado nacional en las exportaciones del país ha disminuido durante los últimos cinco años, y que esta disminución no se origina en reasignaciones en la participación del mercado. La empresa típica que participa en el procesamiento de exportaciones ha disminuido su valor agregado nacional en cerca de tres puntos porcentuales durante este periodo. Si bien no se trata de una disminución tan marcada, es evidente que el porcentaje del valor agregado nacional no está aumentando, una conclusión que indica que en los últimos años México no ha logrado incorporar un contenido local adicional en las cadenas globales de producción en las que participa.

Cuadro 7

Top 5 armadoras de Norteamérica, 2013
(vehículos producidos)



Fuente: ProMéxico con información de Automotive News, 2013.

Conforme a la escasa información proporcionada por la Secretaría de Economía de México, la dependencia indica que de las 86 ramas de actividad de la industria manufacturera nacional, existe una participación en las cadenas globales de valor fundamentalmente en cinco de ellas, en un porcentaje del 50% del Valor Agregado de la Exportación de la Manufactura Global (VAEMG) distribuida de la siguiente forma: fabricación de automóviles y camiones (31.3%), fabricación de autopartes (18%), fabricación de componentes eléctricos (8%), fabricación de audio y video (2.7%) y

¹²⁶ Consultado en:

http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/INMEX/Presentaci%C3%B3n_Estad%C3%ADstica_IM_MEX.pdf

fabricación de computadores y equipo periférico (1.4%), lo que confirma que México se encuentra en las actividades de menor inserción en la dinámica de las cadenas globales de valor¹²⁷. Para los países en vías de desarrollo como México, que tienen poca presencia global o una masa crítica proporcionalmente menor de empresas transnacionales, el reto es encontrar la forma de insertarse en estas cadenas globales. Una tarea compleja sin duda alguna, ya que se requiere desarrollar condiciones indispensables tales como: a) Productores con capacidad global, b) Condiciones ventajosas para brindar servicios logísticos de clase mundial y c) Condiciones muy ventajosas o estratégicas para la producción.

Cuadro 8

Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global. Serie 2003-2013

Año	Estructura porcentual
2003	38.7
2004	36.9
2005	36.8
2006	36.6
2007	35.7
2008	36.9
2009	36.2
2010	37.0
2011	38.8
2012 ^R	41.6
2013 ^P	40.7

PMG: Producción manufacturera global.

% del VAEMG sobre PMG.

R Cifras revisadas

P Cifras preliminares.

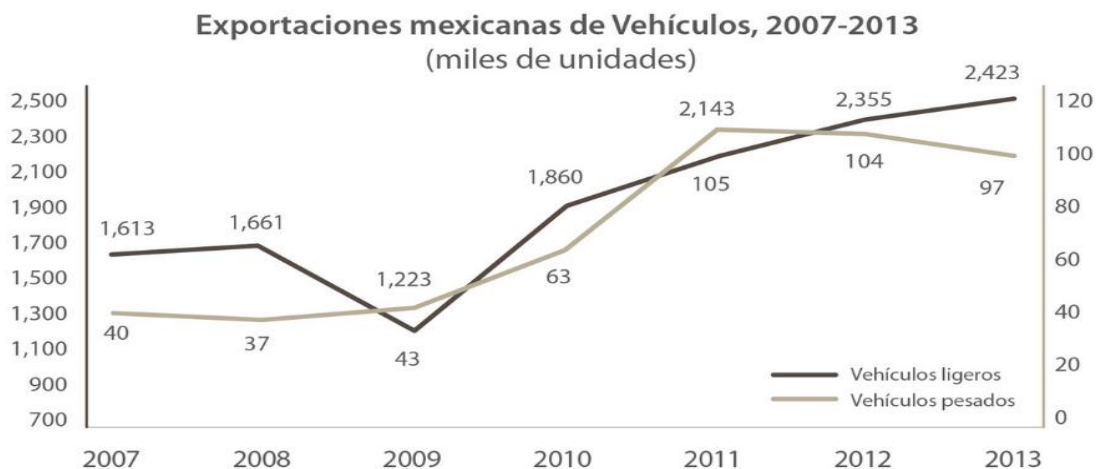
Fuente: INEGI 2015, <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/vaemg/>

¹²⁷ Secretaría de Economía, México (2014) Fortalecimiento de la integración y competitividad de México en las Cadenas Globales de Valor, mediante la negociación, formalización y administración de los tratados y acuerdos internacionales de comercio e inversión. En

En el país se han establecido las principales empresas de autopartes de Norteamérica, Europa y Asia, facilitando y garantizando las entregas “justo a tiempo” requerida por las armadoras.

Así México se encuentra ubicado en el centro del mundo automotriz, siendo el punto en el cual confluyen los dos corredores de manufactura más importantes de Norteamérica. La mayoría de estas empresas, cuentan a su alrededor de empresas de autopartes nacionales para cumplir con las exigencias de proveeduría, calidad y tiempos de entrega.

Cuadro 9



Fuente: Secretaría de Economía con información de AMIA y ANPACT, 2014.

Estados Unidos sigue siendo el principal mercado de exportación de los automóviles y camiones mexicanos, la participación en el mercado latinoamericano también se ha incrementado, por ejemplo en 2009, 8 de cada 100 vehículos ligeros se exportaba a Latinoamérica, en 2013 fueron 15 de cada 100 vehículos dirigidos a esa región.

Los destinos principales para estas exportaciones fueron Brasil, Argentina, Colombia y Chile. Las exportaciones en 2013 fueron de 2.4 millones de autos, lo que representó un crecimiento de 2.9 con respecto a 2012.¹²⁸

Con respecto a los vehículos pesados, en 2010 fue el principal proveedor comercial para Estados Unidos. En el segmento de vehículos comerciales, tuvo un 85% de participación en las importaciones de Estados Unidos, superando a Canadá ese año. Europa es otro mercado importante para las exportaciones de la industria automotriz

¹²⁸ http://mim.promexico.gob.mx/wb/mim/auto_perfil_del_sector

mexicana, donde 10 de cada 100 vehículos ligeros exportados en 2010 fueron dirigidos hacia el mercado europeo.

Se ha observado una tendencia de desarrollo en la industria automotriz mexicana, el sector está pasando gradualmente de producción automotriz de maquila hacia el desarrollo de tecnología automotriz para nichos específicos, como por ejemplo con la marca Mastretta.¹²⁹

Cuadro 10¹³⁰

Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global 2013^P, por rama (Porcentajes calculados sobre los valores corrientes)				
Rama	Descripción	VAEMG/PM	VAEMG/PMG	VAEMG/VAEMGT
3341	Fabricación de computadoras y equipo periférico	10.2	15.6	1.1
3342	Fabricación de equipo de comunicación	11.5	12.8	1.6
3343	Fabricación de equipo de audio y de video	12.1	12.5	2.3
3344	Fabricación de componentes electrónicos	30.1	30.6	7.7
3361	Fabricación de automóviles y camiones	43.4	62.3	32.6
3363	Fabricación de partes para vehículos automotores	24.8	40.2	18.8
3364	Fabricación de equipo aeroespacial	8.6	25.7	0.4
3391	Fabricación de equipo no electrónico y material desechable de uso médico, dental y para laboratorio, y artículos oftálmicos	22.3	25.4	2.7
	Otros			32.8
	Total			100.0

^P Cifras preliminares.

VAEMG: Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global.

VAEMGT: Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global Total.

PM: Producción manufacturera.

PMG: Producción manufacturera global.

5.4.- Política Industrial de México

¹²⁹ <http://www.automotivemeetings.com/mexico/index.php/es/industria-automotriz-en-mexico>

¹³⁰ Fuente: INEGI 2015, en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/vaemg/>

En el marco del Plan Nacional de Desarrollo de actual gobierno encabezado por el Presidente Peña Nieto, se hace mención a la importancia de “La nueva política de fomento industrial aprovecha las ventajas derivadas de la apertura comercial, para generar encadenamientos productivos y que un mayor número de empresas, sectores y regiones del país se beneficien de ellos. Así habremos de continuar con el apoyo a aquellos sectores y empresas que ya se encuentran insertos en la lógica de las cadenas globales de valor y, al mismo tiempo, integrar aquellos que aún no se han sumado a esa dinámica.”¹³¹

La Secretaría de Economía a través del Programa de Desarrollo Innovador presenta la visión de esta dependencia, que merece ser referida (PRODEINN 2013)¹³²:

“El proceso de globalización ha provocado que un mayor número de empresas, países y otros agentes estén cada vez más interrelacionados en la economía internacional, en la cual la producción, el comercio exterior y las inversiones, la innovación y el desarrollo tecnológico, se han ido estructurando en torno a las Cadenas Globales de Valor (CGV). Aunque parecieran algo novedoso en el escenario económico, en realidad las CGV comenzaron su desarrollo en la década de los años sesenta del siglo XX, siendo su tamaño, escala y complejidad los elementos nuevos que irrumpen desde principios de la primera década de este siglo.”¹³³

Así las cadenas globales de valor, comprende el proceso de producción de cualquier producto, bien o servicio que se desarrolla en distintos países, la vinculación de los procesos desde la materia prima hasta el producto terminado, pasando por las diferentes actividades como: diseño, producción, mercadotecnia, distribución, servicio post venta, atención al cliente, etc.

Esta fragmentación de la producción ha dado como consecuencia que el valor agregado que se genera en cada parte de producción sea distinto, con distinto peso y apreciación en el producto terminado.

“Es decir, Las CGV han modificado de manera significativa la forma en que la economía global opera, incrementando la interdependencia económica entre los países o regiones comerciales, en donde los crecientes flujos de importaciones de insumos intermedios implican que las economías nacionales carecen de la

¹³¹ Programa de Desarrollo Innovador 2013 -2018. Sectorial. Mensaje del C. Presidente de la República

¹³² Secretaria de Economía, México (2013) Programa de Desarrollo Innovador. En :

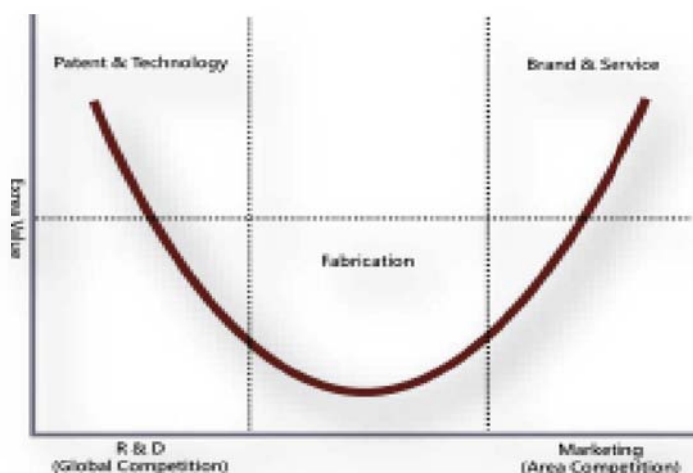
<http://www.economia.gob.mx/conoce-la-se/programas-se/programa-de-desarrollo-innovador-2013-2018/>

¹³³ *Ibíd.* Pág. 19

capacidad, por sí sola, de producir bienes y servicios exportables al resto del mundo, especializándose en alguna(s) actividad(es) o etapa(s) de las CGV”.¹³⁴

Por ello, la competencia por integrarse a las CGV se ha desplazado de los países a las regiones, centrándose en actividades, fragmentos, procesos o funciones en lugar de industrias o productos específicos. “Lo que se hace” importa más que “lo que se exporta”. La competitividad en este tipo de cadenas implica el fortalecimiento de los factores de producción que no son susceptibles a la circulación a través de las fronteras. De ahí la importancia del capital basado en el conocimiento y de la inversión en infraestructura de alta calidad. Aunado a ello, las CGV inducen a que los países integrantes de una determinada región no sólo comercien bienes finales, sino que compartan su producción debido a la propia fragmentación de los procesos productivos.

Cuadro 11



Fuente: OECD

Lo anterior ha sucedido con la región del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN), en donde Canadá, Estados Unidos y México tienen formalmente una integración económica.

Muchos de los productos manufacturados en la región TLCAN viajan a través de las fronteras de los países integrantes, aprovechando las ventajas comparativas de cada uno de ellos en manufacturas. La información de valor agregado comercial

¹³⁴ Ibídem. Pág. 20

revela que por cada 100 dólares en el valor final de un bien que Estados Unidos importa de México, 40 dólares son de contenido americano. La participación equivalente en el caso canadiense es de 25 dólares. En contraste, por cada 100 dólares de importación de China y la Unión Europea, únicamente 4 y 2 dólares, respectivamente, son valor agregado de Estados Unidos.”¹³⁵

Las CGV pueden contribuir a reforzar la competitividad de los países. Sin embargo, la lógica y la dinámica con que funcionan representan un reto para los gobiernos, a fin de implementar las políticas que les permitan aprovechar los beneficios de esta nueva forma de organización productiva y se traduzcan en una mayor competitividad, evitando políticas proteccionistas que ignoran la naturaleza interconectada y la necesidad de la competencia internacional.

Una mayor inserción de México a las CGV tiene implicaciones profundas para el desarrollo de nuestro país, ya que esta integración, así como el acceso a nuevos mercados de exportación y la consolidación de aquéllos en los que ya cuenta con accesos preferenciales, debe estar basada en la productividad, la innovación, el desarrollo de capacidades y un capital humano con habilidades genéricas que le permitan flexibilidad laboral, entre otros.

La dinámica de cambios globales parece favorecer un movimiento industrial hacia América del Norte. Lo anterior se explica debido a lo siguiente:

- El aumento de los costos de producción en China.
- El aumento de manufacturas “justo a tiempo” de venta en Estados Unidos, hace que los costos de transporte y logística favorezcan la localización de unidades productivas en Norteamérica.
- Los costos de energía más bajos, debido al gas de lutita (“shale gas” en inglés) en Norteamérica, representan un atractivo para aquellas industrias intensivas en energía.

Aprovechar esta dinámica requiere de una serie de acciones de política que involucren a todas las áreas de la Secretaría de Economía y de su sector coordinado, así como a otras dependencias y entidades de la Administración Pública Federal:

- Revisar los aranceles y medidas no arancelarias a la importación de aquellos países que puedan ser parte de las cadenas globales de valor.

¹³⁵ *Ibíd.* Pág. 20

- *Medidas que faciliten el comercio exterior, como el incremento de la eficiencia de los puertos, así como de los procedimientos aduaneros.*
- *Convergencia en requerimientos de estándares y certificaciones de bienes y servicios de exportaciones. En el mismo sentido, alcanzar acuerdos de reconocimiento mutuo con países de gran movimiento de comercio exterior.*
- *Apoyo a la inversión de activos del conocimiento, I+D, diseño y el desarrollo de competencias tales como habilidades técnicas y gerenciales.*
- *Las políticas de inversión deben enfocarse de manera particular en las actividades productivas con ventajas competitivas en las CGV.*
- *Liberalización de inversión en servicios esenciales en las cadenas globales de valor.*
- *Infraestructura logística vinculada a las vocaciones regionales y las cadenas de valor.*
- *En las MIPYMES incentivar las capacidades de innovación y facilitar la adopción de estándares de productos en ciertos nichos para las grandes firmas exportadoras.*
- *Reforzar el cumplimiento de contratos.”¹³⁶*

Esta revisión del estado que guardan las CGV, así como de las acciones generales de esta entidad federativa, la colocan a favor de las recomendaciones del grupo OMC, UNCTAD y OCDE, en materia de política comercial; el resto de las acciones tan sólo enuncian temas y no acciones concretas. El enfoque de la Secretaría de Economía está muy distante del avance que se ha hecho en la revisión del tema, particularmente en América Latina.

En materia de Política Industrial, como tal, las menciones son mínimas y hasta la fecha sólo se enuncian en el texto del PRODEINN arriba citado. La redacción que a continuación se presenta, atiende al esquema en que fue presentado el Plan Nacional de Desarrollo, por lo que dentro del grupo de estrategias, la 1.4 es la que se enfoca en las CGV.

*“Estrategia 1.4. Incentivar el desarrollo de proveeduría, para integrar y consolidar cadenas de valor que coadyuven a la creación de clústeres.
Líneas de acción*

¹³⁶ *Ibíd.* Pág. 21

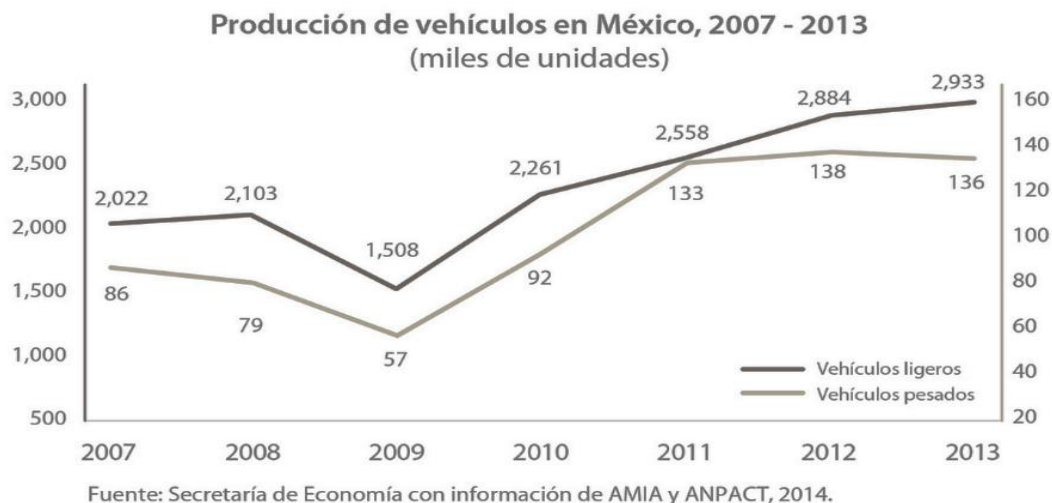
- 1.4.1 Lograr el fortalecimiento de la cadena de suministro y facilidad de acceso a insumos.
- 1.4.2 Desarrollar la proveeduría nacional permitiendo el eslabonamiento dentro de la industria para elevar la competitividad de sus procesos productivos.
- 1.4.3 Impulsar proyectos de inversión para el desarrollo de proveedores que permitan fortalecer las cadenas nacionales y globales de valor.
- 1.4.4 Atraer proveedores y actores internacionales que coadyuven a la consolidación de cadenas nacionales y globales de valor.
- 1.4.5 Instrumentar esquemas de desarrollo de proveedores de gobierno que incluyan mecanismos de seguimiento y medición de resultados.
- 1.4.6 Impulsar y promover el desarrollo de clústeres, mediante la identificación de vocaciones productivas existentes a nivel regional e industrial.”

Sin duda la mencionada estrategia, así como las líneas de acción, carece de una dimensión sectorial del contexto actual del país y de la valoración de los indicadores de los que se dispone sobre la actual inserción en las CGV.

En México un renglón que ha recibido en los últimos años montos importantes de IED directa es la industria automotriz. En proceso de construcción están las plantas de Audi (Puebla), BMW (San Luis Potosí) y Kia (Nuevo León) y en ningún caso se identifican acciones para ligar estos nuevos proyectos y las recientes inauguraciones (Mazda, Nissan) a las CGV para fortalecer o mejorar el desempeño de toda la industria automotriz y de autopartes en México, con un gran potencial de incrementar empleo, ingresos y participación de las PYMEs con mayor valor agregado.

No es casualidad que las grandes armadoras elijan a México como un lugar para realizar las inversiones para su producción, pues no solo el tener una situación geográfica privilegiada respecto al mercado norteamericano o sudamericano, sino que el nivel de desarrollo de los proveedores de la mano de obra, de logística, son un tema importante para la decisión de inversión.

De ahí, de ésta plataforma industrial es como tenemos la oportunidad de fortalecer las cadenas de valor nacionales que repercuten no solo en esta industria sino en otras como la aeroespacial por ejemplo.



México es un importante productor de vehículos que cumplen con altos estándares de calidad y normatividad internacional, lo cual les permite ser comercializados en los mercados más exigentes. En 2013 el sector automotriz terminal y de autopartes represento aproximadamente 2.6% del PIB nacional y el 15% del PIB manufacturero mexicano.¹³⁷ Actualmente, el sector automotriz representa el 6% del PIB nacional y el 18% de la producción de manufactura. Se estima que la industria automotriz Mexicana continuará creciendo en el futuro. Los pronósticos indican que la producción alcanzará 4 millones de unidades en 2018 y 5 millones en 2020¹³⁸. El sector automotriz captó divisas por 26,543 millones de dólares, al primer semestre del 2015, al representar crecimiento de 14.9% con relación a los primeros seis meses del 2014, de acuerdo a datos de la AMIA.¹³⁹

La primera planta automotriz se estableció en 1921 en nuestro país la calidad de la manufactura ha hecho que se convierta en una plataforma única de fabricación con los más altos y estrictos estándares de calidad internacional. De acuerdo con el INEGI 697 mil 582 personas conformaron la planta de empleados del sector, a diciembre de 2013.

El sector automotriz y de autopartes en México ha sido impulsado por la presencia productiva de las principales empresas armadoras de vehículos (ligeros y pesados) en el mundo, tales como: General Motos, Ford, Chrysler, Volkswagen, Nissan, Honda, BMW, Toyota, Volvo y Mercedes-Benz. En total, existen en el país 24 complejos productivos en 14 estados del país, en los que se realizan actividades que van desde el ensamble y blindaje, hasta la fundición y el estampado de vehículos y motores.

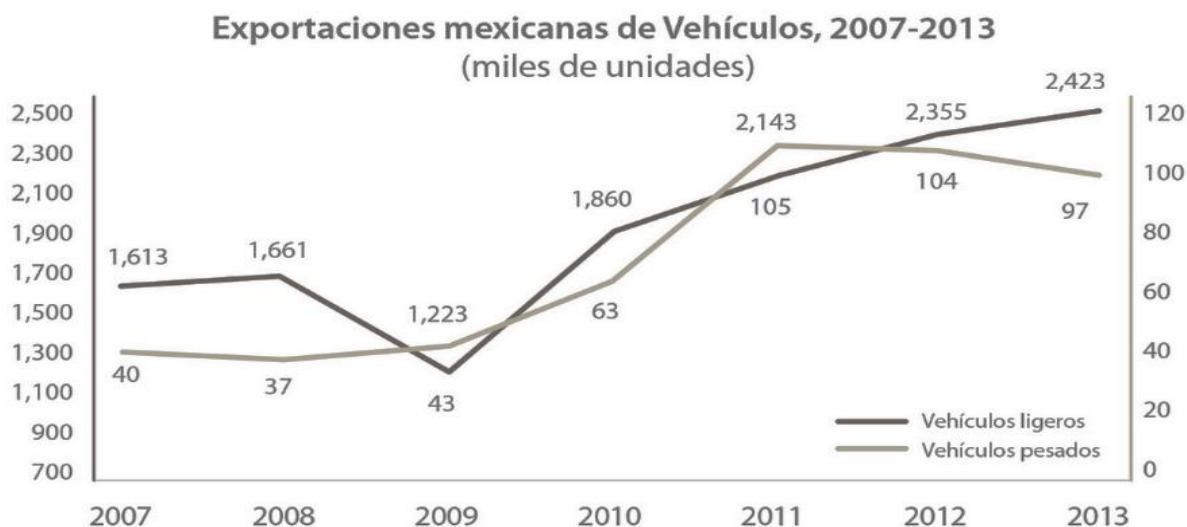
¹³⁷ http://mim.promexico.gob.mx/wb/mim/auto_perfil_del_sector

¹³⁸ US embassy - Mexico City, Auto - Industry Factsheet (2014)

¹³⁹ <http://eleconomista.com.mx/taxonomy/term/9757>

Actualmente, en México se producen más de 40 modelos de automóviles y camiones ligeros.¹⁴⁰

Cuadro 13



Fuente: Secretaría de Economía con información de AMIA y ANPACT, 2014.

Existen muchas empresas mexicanas que participan activamente en cada una de las empresas establecidas en México, que a pesar de su tamaño, de la tecnología requerida y de los cambios que éstas empresas exigen se mantienen en competencia por ganar proceso por proceso, ítem por ítem, por pequeño que sea, el avance y el trabajo significa el poder atender no solo a la demanda nacional, sino también la de América del Norte. Estas empresas necesitan del apoyo de las políticas industriales que agilicen su permanencia, ya sea a través de adquisición de maquinaria, de certificaciones internacionales, del mismo desarrollo de proveedores nacionales que están dispuestos a invertir y con eso alentar su crecimiento en la industria.

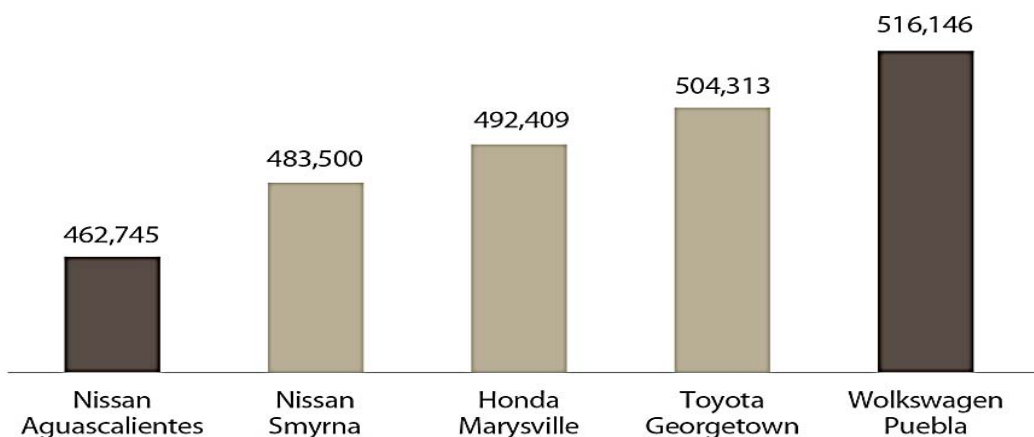
Una mayor eficiencia de la administración pública es clave, ya que permitiría liberar recursos para otras medidas de política que impulsen el desarrollo e incrementarían el apoyo ciudadano para gestionar e implementar las reformas necesarias. Estados deben también ser más eficaces en lograr los objetivos. Esto solamente puede conseguirse mediante una reforma fiscal diseñada para conseguir los recursos necesarios para alcanzar las metas claves del desarrollo económico. Se han identificado tres áreas prioritarias para invertir recursos adicionales por su potencial contribución al incremento de la competitividad y la inclusión social: educación,

¹⁴⁰ Pro México. En: http://mim.promexico.gob.mx/wb/mim/auto_perfil_del_sector

infraestructura e innovación y desarrollo productivo. En cada una, se requiere una gestión más eficiente y una acción estratégica más eficaz por parte del Estado.

Cuadro 14

Top 5 armadoras de Norteamérica, 2013
(vehículos producidos)



Fuente: ProMéxico con información de Automotive News, 2013.

El sector automotriz y de autopartes en México ha sido impulsado por la presencia productiva de las principales armadoras mundiales. Existen 19 complejos productivos en 15 estados del país, se producen más de 40 modelos de automóviles y camiones ligeros. México ha pasado de ser un país exportador de manufacturas simples, a convertirse en generador de innovación, con la existencia de más de 30 centros de diseño automotriz.

De acuerdo a Ward's Automotive dos motores ensamblados en México han sido reconocidos dentro del ranking de los "10 Mejores Motores" para 2014.¹⁴¹ Estimaciones de Alix Partners 2013, nos dicen que México fue el país más competitivo en costos de manufactura, 16% más bajos que en Estados Unidos de Norteamérica y 9% menores a China. Por lo que la política industrial, a pesar de tener un análisis claro de hacia donde se mueven las tendencias y de las múltiples inversiones extranjeras que existen en diversas áreas productivas de nuestro país, siguen siendo eventos

¹⁴¹ Las cifras han sido tomadas de la página de Pro México.
http://mim.promexico.gob.mx/wb/mim/auto_perfil_del_sector

aislados, sin que las políticas públicas apunten a ese reforzamiento y entretendido que se necesitan a través del fortalecimiento y apoyo en estas cadenas de valor.

A nivel país, el valor agregado extranjero en las exportaciones, como se dijera, está indicando qué parte de las exportaciones brutas del país son insumos que han sido producidos en otros países, o en qué medida las exportaciones de un país dependen del contenido de importaciones. También es un indicador del nivel de especialización vertical de las economías: en la medida en que las actividades económicas de un país se centren en determinadas actividades en las cadenas globales de valor. Como se observa entonces, no todo lo que un país exporta es valor agregado doméstico o nacional, pues incorpora valor agregado de terceros países (extranjero) que serán insumos para sus exportaciones. En consecuencia, la proporción de valor agregado que un país incorpora cuando exporta seguramente será muy diferente a la participación de sus exportaciones en el total de exportaciones mundiales.

El éxito en los mercados internacionales depende tanto de la capacidad de importar insumos de alta calidad como de la capacidad de exportar, se necesita adoptar medidas hoy para instrumentar un marco eficaz que permita un crecimiento sólido, sostenible, equilibrado e inclusivo, del que todos los jugadores puedan obtener beneficios.

Las políticas de comercio e inversión abiertas, transparentes y previsibles requieren una serie de medidas de acompañamiento generadas por las políticas públicas, a fin de garantizar que los beneficios resultantes de las cadenas de valor tengan un carácter inclusivo. Esta es una característica que resulta indispensable para el desarrollo de nuestra economía, que permita tener un camino más claro, con mayor certidumbre de lo que hacemos. El lograr la participación en las cadenas de valor mundiales por parte de nuestras empresas que en su mayoría son pequeñas y medianas, será muy redituable, el reto fundamental es crear empleo, mejorar la tecnología y aumentar la capacidad productiva a fin de maximizar los beneficios desde el punto de vista del desarrollo. La educación, la infraestructura y el desarrollo productivo y la innovación son tres áreas clave para alcanzar los objetivos de competitividad, desarrollo económico e inclusión social. En cada una de ellas se requieren políticas públicas activas, planificación estratégica y una gestión más eficiente y eficaz por parte del Estado. Acompañadas por su puesto de la transparencia, de la vigilancia de la sociedad que vea más de cerca los distintos movimientos de apoyo a los sectores.

CONCLUSIONES

Es evidente la perenne búsqueda de una definición de: ¿qué es realmente la competitividad? Las respuestas no han contado con un criterio único y reconocido para medir la competitividad, como se refleja en los primeros capítulos de esta investigación.

Históricamente, la competitividad se ha referido al comercio exterior. No obstante, tan pronto se plantean como definitivos ciertos criterios de comercio exterior, como el incremento de las exportaciones, surge la objeción de que éstos no tienen valor por sí mismos, sino solamente en la medida en que sirven a objetivos más amplios, como el incremento de la productividad nacional.

Lo que es un hecho, es que no existirá nunca, definición alguna que pueda despojar a la competitividad de su arraigo con el desempeño del comercio exterior, desde los clásicos en donde la explicación de cómo mejorar la producción y elevar el excedente económico. Deteniéndonos en A. Smith, para él, el progreso económico provenía de tres factores: “Primera, la mayor destreza de cada obrero en particular, segunda el ahorro del tiempo y por último la inversión en un gran número de máquinas que faciliten y abrevien el trabajo, capacitando a un hombre para hacer la labor de muchos”. Así la destreza, las habilidades, la capacitación, la eficiencia, la innovación, el desarrollo tecnológico comienzan a rondar las preocupaciones sobre este tema. La aportación de la especialización del trabajo para lograr mejorar las ganancias nos hablan ya de la importancia del intercambio con mercados externos.

Ante las diferentes definiciones de la competitividad, esta puede definirse como la capacidad que tiene una empresa para lograr un mayor y mejor rendimiento sobre sus adversarios. En un uso moderno la competitividad se define como el aumento de bienestar de toda una economía.

Esta percepción transferida al desempeño de las naciones, nos lleva a preguntarnos si ¿todo lo que es bueno para una empresa debe ser bueno para toda una economía? pues ella representa la suma de todas las empresas. Esta interrogante ha dado lugar a muchos supuestos para tratar de resolver el desempeño de las economías nacionales con múltiples propuestas, que muchas veces no consideran el aspecto social y la gran diferencia de los objetivos privados con la labor del estado, responsabilidad y metas distintas.

Con éste interés de conocer cómo es que la competitividad puede influir en el desempeño de las economía nacionales, con las diferentes soluciones puestas en marcha por los distintos países, surgen las mediciones a nivel internacional.

Durante las últimas décadas las clasificaciones e índices que miden la competitividad y el desempeño económico de una nación han generado una gran adhesión. En la elaboración de esos índices, implícitamente se ha asumido una posición sobre ¿cuáles son los atributos de las economías que tienen importancia para el desempeño económico? o, para decirlo en otras palabras, se han visto por lo menos obligados a seleccionar las variables que incluirían en la elaboración del índice.

En estas evaluaciones se deben tener presente que los índices elaborados por el Foro Económico Mundial (WEF por su sigla en inglés) son los más aceptados actualmente. Éstos son, el “índice de competitividad en términos de crecimiento” (GCI) que pondera tres componentes condiciones macroeconómicas, instituciones y desarrollo tecnológico. El segundo es el “índice de competitividad actual” (CCI) que tiene dos componentes: la calidad del entorno empresarial local y la calidad de las operaciones y estrategias empresariales.

Estos índices internacionales marcan la pauta para conocer el nivel de desarrollo, a medida que los países van avanzando en este sentido los salarios y la productividad deberían de ir avanzando para mejorar el nivel de ingreso, competir con base en procesos productivos más eficientes, productos más diferenciados, la educación y capacitación, mercados de bienes, financieros y laborales eficientes, ventajas tecnológicas, para llegar a un nivel de competencia a través de la innovación y la sofisticación en su proceso productivo.

Dentro de la teoría del comercio internacional se siguen planteando varias preguntas: ¿debe también cambiar la acción del gobierno? ¿deja de ser el *laissez faire*, perseguido durante décadas en las rondas de negociación del GATT por ser considerado la mejor opción para aumentar el bienestar mundial, la única alternativa de política comercial correcta?, la respuesta a éste cuestionamiento viene acompañado de la realidad en la que vivimos, con las grandes brechas sociales existentes, con la dificultad por ubicar a los sectores productivos en la competencia internacional.

Para poder avanzar hacia sociedades más equitativas e incluyentes, no basta solo con las políticas sociales de los últimos años. El Estado tiene además que fortalecer la calidad y efectividad de las políticas monetaria y fiscal, así como promover activamente la educación, la inversión en infraestructura e innovación y el desarrollo productivo. La transformación del Estado no puede limitarse a hacer mejor, y de manera más transparente, lo que ha venido haciendo hasta ahora, sino que tiene que identificar nuevas estrategias para definir y alcanzar objetivos prioritarios. Hay tres áreas clave para apoyar un crecimiento sostenible e inclusivo: educación, infraestructura y desarrollo productivo e innovación.

Se trata de demostrar que el comercio puede ampliar las posibilidades de consumo de un país lo que implica incremento en ganancias del comercio

El contexto internacional vemos las dificultades con las que naciones de diferentes regiones enfrentan, este *laissez faire*, y libertad ha sido aprovechada por los actores más fuertes tanto nacionales como internacionales, en donde la forma de integrar el intercambio comercial cambia, normalmente a favor de los más grandes.

La actividad económica mundial ha cambiado. En los últimos 25 años, los patrones de comercio han sido testigos de la reducción de los costos de transporte, la revolución de las tecnologías y una apertura constante de las políticas económicas. De la tradicional estructura de competencia entre compradores y vendedores integrados verticalmente en diferentes países, el mundo es hoy testigo privilegiado de la irrupción de las cadenas globales de valor (CGV). Hoy en día, las empresas dividen sin mayores problemas sus operaciones alrededor del mundo, desde el diseño del producto y la fabricación de componentes, hasta su montaje y comercialización.

En la actualidad al hablar de un intercambio entre Estados Unidos (E.U.A) y México, en donde precisamente las mercancías que se reciben de E.U.A traen consigo menos trabajo que las que exporta México, debido a las diferencias en tecnología. Comparando la teoría de la ventaja comparativa con el resto de las teorías antes mencionadas, ésta se acerca al tipo de comercio que muchos países realizan, ya que sólo llegan a exportar aquellos productos en los que tienen mayor productividad o son más eficientes, e importan aquel bien en el cual no se es eficiente o en el que simplemente implica mayor costo producirlo que importarlo.

El libre comercio es el que considera que al existir el libre cambio, la oferta excede a la demanda, lo que provoca que los mercados sean incapaces de absorber la totalidad de sus mercancías y genera un ciclo constante de: prosperidad - saturación - crisis - pánico - depresión, y finalmente la reactivación gradual del comercio. Esto en lugar de inducir a un mejoramiento aparente, trae una nueva sobreproducción y crisis.

Como consecuencia del comercio, existen diferencias marcadas sobre los medios y recursos con que cuenta cada país para producir un bien o un número determinado de bienes. Así mismo estas diferencias operan en la forma de producir de cada país y al haber este tipo de diferencias, en cuanto a recursos naturales, capital, tecnología, etc., habrá diferente contenido de valor en cada bien producido, lo que hace que algunos bienes al ser importados o exportados lleven más o menos valor en sí mismos. Así se provoca un intercambio inequitativo entre países, a este tipo de transacción se le conoce como la teoría del Intercambio desigual. Se puede decir que

este intercambio desigual, ha tenido como punto característico el saqueo (por supuesto que de manera amable) de más valor del usual en cada producto. Los términos de intercambio (que es la relación entre valor unitario de las exportaciones de los países subdesarrollados y el valor unitario medio de sus importaciones) cada día son más desfavorables para las economías en desarrollo. Si se considera que un país en desarrollo exporta en su mayoría materias primas; mientras que los países desarrollados exportan a estos países productos manufacturados, ello hace una evidente desventaja en el intercambio ya que el precio de las materias primas cada vez se desvaloriza más, mientras que el precio de los productos terminados se incrementa constantemente.

En el actual contexto de globalización, la tendencia hacia la fusión de negocios crece cada vez más con mayor fuerza. De ahí que la colaboración entre actores en una cadena y la visión común que comparten para los negocios se traduzcan rápidamente en factores de éxito. Cuanto más vinculados se encuentren los actores productivos y cuanto más mecanismos de colaboración les unan a otros actores de la cadena, mayor será la posibilidad de sobrevivir y avanzar hacia procesos de desarrollo económico sostenido.

Las Cadenas Globales de Valor, nos permite entender, al explicar la creciente división del trabajo y la dispersión global de la producción de distintos componentes, que introdujeron un cambio importante en el concepto y en la práctica competitiva: de eficiencia individual y competencia entre empresas a la eficiencia colectiva y la competencia sistémica. La eficiencia en la producción es SOLO UNA condición más y no la única, ni la más importante para el éxito en el mercado. La colaboración entre actores y la visión común se traducen en factores de eficiencia y éxito, con importantes implicaciones para el desarrollo económico. El análisis permite identificar: Dónde ocurre el mayor ingreso, las actividades que producen ese mayor ingreso (muchas de carácter intangible). Identificar: Qué, quiénes, cómo y dónde insertarse con cierto éxito en la economía global; para lograr el desarrollo del país.

Podríamos resumir que las cadenas globales de valor son el conjunto de eslabones consecutivos o conjunto de actividades económicas en diferentes países o regiones que interactúan en una dinámica continua, necesarias para generar o producir un bien o servicio, desde su concepción hasta la venta final, y hoy tan importante en nuestra concientización, incluyendo el reciclaje de los residuos después de su uso. Son una forma de funcionamiento y organización de redes transnacionales del comercio mundial.

Las CGV son una realidad en la actividad productiva mundial y no son tan sólo una opción de industrialización y generación de empleo. Los países emergentes, en particular de América Latina, tienen que profundizar en su política industrial para participar en ellas.

Para las empresas de los países en vías de desarrollo, el acceso al mercado mundial no se da por la venta de nuevos productos, sino básicamente por la participación en cadenas de empresas que conjuntamente producen el bien o servicio, con el objetivo de cumplir no solo con costos, sino calidad, diseño y tiempos de entrega.

También se ha observado que no solamente es la propiedad de la marca, tecnología y diseño lo que obstaculiza la incorporación a las cadenas globales, sino también las barreras de entrada que grandes transnacionales desarrollan a través de procesos de certificación, gestión de software y códigos de barras. En México, por ejemplo, los pequeños productores no se pueden insertar a las cadenas que les corresponderían porque no tienen la tecnología para desarrollar y lograr su inserción en estos cambios complejos de la innovación en los diferentes procesos, sobre todo pasa con las PYMES. La evidencia muestra que las cadenas regionales de valor y la integración regional, en general, tienden a incluir más PYMES y territorios que las cadenas de valor con participación de empresas fuera de la región. Por lo tanto, el fortalecimiento de las cadenas de valor regionales y la promoción de la inclusión de las CGV en la región puede ser una herramienta poderosa para promover la dimensión de la igualdad.

El desafío está latente: ¿cómo avanzar en la cadena productiva dejando de ofrecer productos primarios para comenzar a vender bienes y servicios con mayor valor, basados en tecnología y conocimiento? El Estado requiere herramientas eficaces de planificación y coordinación de políticas, programas y proyectos para cumplir un rol transformador. Una mayor eficacia en las acciones del sector público, requiere que los responsables de la formulación e implementación de políticas definan instrumentos de planeamiento y una eficaz coordinación entre las diferentes políticas, programas y proyectos. Por otra parte, una mayor transparencia en la gestión pública refuerza la eficiencia y la eficacia del gasto; en particular, las políticas y acciones para reducir la corrupción deben basarse en un mayor acceso a la información y la participación ciudadana en las políticas públicas. El empoderamiento de los ciudadanos permitirá lograr con mayor facilidad a estos objetivos. Las nuevas tecnologías (por ejemplo, el uso de Internet para el gobierno electrónico o más recientemente la idea de “abrir los datos” disponibles en las instituciones públicas) pueden ayudar, pero son las propias

instituciones públicas las que deben cambiar su funcionamiento y adaptarse para aprovechar plenamente su potencial.

El reto es grande pero no inalcanzable, se cuentan con los recursos humanos por parte del Estado para lograrlo, si bien la eficiencia en el presupuesto debe darse y establecerse como norma, el conocimiento la experiencia en los mercados ya conocidos pueden darnos esa fortaleza para desarrollar de la mejor manera ésta inserción de los diferentes sectores a las cadenas globales de valor. Las CGV se alzan como una nueva puerta de entrada al comercio mundial y tanto las empresas como los países deben encontrar el modo de participar, agregando valor e insertándose eficientemente en los distintos niveles de la cadena.

Para entender mejor las causas de este patrón diferenciado tenemos las características estructurales, como la geografía, el tamaño del mercado o la dotación de recursos naturales. Por su parte, entre los factores pueden verse afectados por acciones privadas o públicas, como la política educativa, industrial o comercial. Considerando las diferencias existentes en relación con los factores clave del desarrollo y gestación de cadenas, es importante distinguir entre las cadenas industriales, las de servicios y las basadas en recursos naturales.

Por todos estos motivos, las principales redes de producción industriales tienen una clara dimensión regional en torno a un país líder, rol que han desempeñado Estados Unidos en América del Norte, Alemania en Europa y el Japón en Asia. No obstante, hay que señalar que en la última década China ha desplazado al Japón como centro neurálgico de la “fábrica Asia”, dado el papel preponderante que ha adquirido en el ensamblado y la exportación de productos finales elaborados a partir de los bienes intermedios que importa del resto de la región asiática.

Otro elemento importante es el atractivo del régimen fiscal para las empresas multinacionales. Especialmente en países en desarrollo, lograr que esas compañías establezcan filiales es clave para el acceso a las cadenas internacionales de valor, por lo que frecuentemente se les han otorgado diversos tipos de exenciones impositivas. Un factor decisivo para la participación en redes de producción industriales es la calidad de las infraestructuras de caminos, puertos, puentes y aeropuertos, así como la disponibilidad de logística, transportes y telecomunicaciones adecuados. El grado de desarrollo de estas infraestructuras y su regulación inciden directamente en el costo y el tiempo asociados a los transportes y a las comunicaciones. Estos factores son clave para reducir la duración y la variabilidad de los plazos de traslado de las mercancías, así como para facilitar la coordinación entre las diferentes plantas o empresas que conforman la cadena de valor.

Un elemento más es el que se relaciona con aspectos tales como las habilidades, los costos y la productividad de la fuerza laboral de cada país, que determinan significativamente el segmento en que este se ubica en una determinada cadena de valor. Cuanto más limitadas sean las habilidades, más probabilidades habrá de que el país se ubique en segmentos de menor valor agregado, caracterizados por procesos repetitivos y, por ende, fácilmente trasladables a otros países.

De la misma forma, en la medida que las políticas públicas se orienten a desarrollar una masa crítica de recursos humanos calificados en actividades específicas y logren impulsar la creación de eslabonamientos a partir de las ventajas comparativas existentes, será posible atraer inversión extranjera directa para esas actividades, así como participar en cadenas de valor más sofisticadas y en segmentos mejor posicionados. Un factor más es la dotación de recursos naturales de cada país, así como el ciclo de precios de los productos básicos relacionados. Un sexto factor está vinculado a un amplio espectro de políticas para mejorar el clima de negocios y el desempeño de las empresas nacionales.

La adopción de iniciativas público-privadas de distintos tipos con una visión de mediano y largo plazo puede ayudar a lograr ese objetivo promoviendo esfuerzos de innovación empresarial, el acceso al crédito y la educación y la formación de los trabajadores. Compete al Estado nacional, a los organismos internacionales, a las organizaciones civiles y a las propias empresas encontrar opciones que permitan el desarrollo de una sociedad más igualitaria, democrática y justa.

Por último, resulta asimismo relevante el tipo de integración formal existente entre las economías que forman parte de una cadena de valor. En efecto, el desarrollo de redes de producción industriales geográficamente fragmentadas en América del Norte, Europa y Asia ha creado una demanda de mecanismos de gobernanza que garanticen un entorno normativo propicio para el funcionamiento de esas redes. Esa demanda se atiende cada vez más a través de acuerdos “profundos” de comercio e inversión, principalmente del tipo Norte-Sur. La relación entre las cadenas de valor y esos acuerdos profundos es de doble sentido, por cuanto las primeras generan la demanda de los segundos, que a su vez contribuyen a consolidar el desarrollo de las cadenas.

De no existir redes internacionales de producción, las economías nacionales tendrían que construir y desarrollar procesos completos de producción para convertirse en competidores en los mercados internacionales. De ahí que la relación del comercio entre las diferentes naciones sea tan importante para lograr una mejora sustantiva no solo en la participación de las empresas en las cadenas globales de valor, sino el

beneficio que conlleva la participación en éstas, en las economías regional es y nacionales.

América Latina, después de casi dos siglos de independencia, sigue mostrando en sus exportaciones una fuerte dependencia en la venta de productos primarios. En función de las “ventajas naturales” que presenta la región dicho resultado resulta lógico. No obstante, hoy la región muestra una estructura exportadora más diferenciada que en el primer centenario y con una importante cuota de productos manufacturados.

Desde fines de los años ochenta, tanto México como diversos países de Centro América y el Caribe iniciaron una profunda transformación económica, al abandonar el modelo de industrialización seguido bajo el proteccionismo, para pasar a otro que opera bajo condiciones de economía abierta dinamizada por las exportaciones, siguiendo los lineamientos del llamado Consenso de Washington¹⁴². A partir de ello, en estas economías se desarrollaron nuevas modalidades de inserción económica internacional, siendo uno de sus componentes principales la inclusión de algunos de sus sectores productivos nacionales en la economía global mediante la integración a distintas CGV.

La propuesta teórica de la OCDE, la OMC y la UNCTAD parece reposar en unos pocos supuestos básicos, sobre los que se construye una visión altamente optimista de la globalización, las CGV y sus efectos potenciales y actuales sobre el desarrollo económico. Se observa una fuerte tendencia hacia la concentración –oligopolio– de la industria a nivel global. En este contexto, las firmas líderes, generalmente situadas en los países industrializados, son las que manejan las actividades intangibles, mientras que las empresas de los países en desarrollo se sitúan en eslabones altamente competitivos de la cadena, lo que los puede llevar a enfrentarse a una situación de crecimiento empobrecedor, la creciente desigualdad en la distribución de beneficios derivados de la inserción en las CGV.

América Latina proporciona un buen ejemplo de esta dualidad. Las formas predominantes de inserción de los países latinoamericanos dentro de las CGV, basadas en maquilas y zonas de procesamiento, dieron lugar a esquemas en donde los países de la región se especializaron en etapas de trabajo-intensivas de la cadena, que reposan principalmente en ventajas pecuniarias (en lugar de descansar en el desarrollo de capacidades locales) y que funcionan como modelos de enclave cuyos

¹⁴² El Consenso de Washington nace en 1989, como respuesta al problema de la deuda externa de los países en desarrollo en especial de la región de América Latina para con los organismos internacionales, se trató de formular un listado de medidas de política económica para orientar a los gobiernos a la hora de valorar los avances en materia económica.

frutos no se transfieren al resto de la economía. Además, estos esquemas están sujetos a amenazas de relocalización hacia otros países con costos laborales más bajos, tornándose muy dependientes de la existencia de costos de transporte relativamente elevados para ciertas mercancías y/o de preferencias arancelarias.

Las cadenas orientadas a la exportación han generado importantes beneficios económicos en América Latina, también han presentado una serie de desafíos en términos de su contribución al desarrollo económico y social de los países de la región. Más específicamente, su aporte potencial se ha visto restringido por la poca cantidad y la baja calidad de empleos creados, por la falta de integración con el resto de la economía y por el riesgo de quedar atrapados en la producción de bienes con bajo valor agregado. Similares conclusiones se obtienen en el último Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe (CEPAL, 2013), en el que se observa una gran heterogeneidad entre los países de la región en cuanto a la participación en las cadenas de valor.

Para las empresas en los países en vías de desarrollo, la fragmentación internacional de la producción ofrece oportunidades de participar en actividades que en el pasado estaban prácticamente por fuera de su alcance. De no existir las redes internacionales de producción, las economías emergentes tendrían que desarrollar procesos completos de producción para convertirse en competidores eficientes en los mercados mundiales. En la última década, se han fortalecido las instituciones para la formulación de estrategias de innovación, pero aún se requieren políticas enfocadas al fortalecimiento de los sistemas nacionales de innovación y un mayor apoyo financiero para viabilizar la implementación de las agendas de innovación.

La educación, la infraestructura y el desarrollo productivo y la innovación son tres áreas clave para alcanzar los objetivos de competitividad, desarrollo económico e inclusión social. En cada una de ellas se requieren políticas públicas activas, planificación estratégica y una gestión más eficiente y eficaz por parte del Estado.

Las CGV en los países en desarrollo pueden desempeñar un papel importante en su crecimiento y desarrollo económico. El valor agregado doméstico creado por las CGV de los países que participan en el comercio internacional puede ser muy significativo en relación al tamaño de sus economías locales. La brecha de productividad es un problema persistente que refleja la baja diversificación de las economías de la región, su especialización en sectores no intensivos en tecnología y la escasa inversión en investigación y desarrollo y en innovación. La brecha en la productividad laboral entre América Latina y Estados Unidos es persistente y en algunos sectores se ha ampliado

Invertir en el fortalecimiento institucional y en la formación de capacidades en la gestión pública. Es necesario que la atribución de responsabilidades a las regiones y/o estados y municipios se acompañe de recursos fiscales adecuados y de capacidad de gestión a nivel local. La provisión de servicios educacionales, así como los servicios de infraestructura de transporte, requiere de una articulación entre los niveles de gobierno, para lo cual es fundamental invertir en la formación de gestores de políticas públicas a nivel sub nacional.

Existen diversos factores que aplican de manera diferente según el país, que influyen en la incorporación de valor agregado nacional en las exportaciones. Por ejemplo China, la cual, por un lado, es una economía cada vez más grande, con una importante cadena de suministro interno; mientras que por otro, tiene una elevada y significativa participación en el comercio de productos procesados y es un exportador importante de productos electrónicos (una industria con una CGV muy compleja). Pero el 70% del valor agregado que incorpora China en el comercio internacional es de carácter doméstico.¹⁴³ O sea, teniendo en cuenta la definición realizada de “valor agregado doméstico”, el 70% de las exportaciones chinas son elaboradas con bienes e insumos chinos. Es por ello que un error corriente que se comete con este país es creer que su crecimiento está basado en la evolución del comercio mundial. Por el contrario, si se considera el contenido en importaciones de las exportaciones chinas, se observa que el grado de apertura de China es bastante reducido¹⁴⁴ (y similar al de Europa). La evolución de su demanda interna, y en particular de la inversión, son factores más relevantes para explicar el crecimiento de China.

No obstante para que los países y regiones puedan efectivamente aprovechar las oportunidades que ofrece esta nueva manera de hacer las cosas, se deben hacer cambios estructurales y organizacionales que le den sustento, es decir, canalizar montos sustantivos de capital a la creación y fortalecimiento de la infraestructura física y humana que lo haga posible. México se encuentra nuevamente frente a una gran oportunidad internacional, aún con los grandes cambios internacionales y los

¹⁴³López Jacobo, David Israel en “Modelo económico chino: estrategia de apertura comercial en un entorno globalizado”, IPN, México 20017. Pág 31: En el marco de esta estrategia general, desde 1990 China ya integraba su plataforma de exportación con bienes manufacturados con el 70%, dentro de los cuales la maquila ha jugado un papel fundamental. Aunque actualmente la investigación, desarrollo, fabricación y exportación de bienes de alto contenido tecnológico ha sido una de las mayores preocupaciones de su modelo, previniendo desde hace décadas el traslado de la rentabilidad de la industria, de una manufactura de ciclo agotado a productos con alto contenido tecnológico política que se integró en el 2002, que los nk.hk.ñhk.nbienes tecnológicos represente 24% de la manufactura exportadora.

riesgos que implica, nuestra población, nuestra condición geográfica y el desarrollo hasta ahora establecido nos llevan a tener nuevamente la oportunidad para lograrlo.

Las transformaciones que nuestro país realiza, no tienen por qué traducirse en un debilitamiento de la sociedad civil, por el contrario esta debe ser uno de sus sustentos, el gran desafío es hacer que el crecimiento económico alcance al conjunto de la población y que el bienestar que han traído consigo los avances tecnológicos y científicos se generalicen y eleven la calidad de vida de la población. Los retos son enormes pero no inalcanzables para una sociedad en mucho resquebrajada en su tejido social pero que no deja de trabajar para salir adelante, las condiciones deben ser puestas, reguladas y dar las opciones para su continuo desarrollo.

Comentario final

Esta investigación partió del cuestionamiento del concepto “competitividad”. A lo largo de la investigación y del presente documento, se han hecho revisiones de su alcance, de la forma de medirlo y de la complejidad de lograr tener un indicador de competitividad en el marco de las cadenas de valor y la fragmentación de la producción a nivel mundial.

México está inmerso en las cadenas de valor y la fragmentación de la producción en escasos sectores productivos, y como lo mencionamos es en la industria automotriz y de autopartes, en donde se observan los mayores ejemplos. No obstante, la competitividad de la industria automotriz y de autopartes en México, buscando utilizar este concepto, está basada en la habilidad y costo de la mano de obra, más los muy diversos estímulos fiscales que han otorgado tanto el Gobierno federal, como los estatales.

Tal es el caso del reembolso del 10% de la inversión por parte de Pro México instrumentado a partir de la crisis del año 2008; y de los apoyos en materia de donación de terrenos, exención de impuestos y facilidades de construcción de infraestructura. Baste mencionar el caso de la armadora Audi en el Estado de Puebla, que representa el caso de mayores apoyos otorgados por el gobierno estatal, en comparación con el resto de las recientes inversiones.

Sin embargo, las corporaciones transnacionales que forman parte del nivel Tier1, éstas que construyen la mayor parte de los grandes componentes, no juegan un papel clave para la generación de empleo, la innovación, la transferencia de tecnología y la capacitación. Son empresas que llegan a México en forma simultánea a la armadora y

en su conjunto su contenido nacional difícilmente alcanza el 30% del valor final del producto.

Se puede afirmar que la industria automotriz de México es competitiva, pero se requiere hacer las siguientes precisiones:

1. Es la armadora, particularmente la empresa matriz la que es competitiva con relación al resto de las armadoras a nivel mundial.
2. Es competitivo nuestro país, en cuanto que resulta atractiva la inversión en México, en tanto se acompañe de los diversos estímulos ya mencionados. No hay ninguna circunstancia interna -salvo del costo de la mano de obra y la cercanía geográfica a los mercados de destino- lo que ha vuelto atractivo al país.
3. Es competitiva la mano de obra mexicana, pese a no tener los estándares o competencias requeridas por la industria automotriz y de autopartes, por su costo y disponibilidad en la mayor parte de las ubicaciones en donde se han establecido armadoras, tal es el caso de Querétaro, Aguascalientes, varias ciudades del Estado de Guanajuato y de Puebla.
4. Es escasa la derrama en materia de tecnología, capacitación, creación de infraestructura, transmisión de conocimientos o desarrollo de empresas vinculadas con las armadoras de reciente creación, como lo fue en el pasado. Tal es caso de la vinculación de muchas empresas mexicanas en las décadas de los setenta, ochenta y noventa alrededor de Volkswagen y Ford, por citar algunas

Nuestro país, pese a los muchos indicadores que subrayan su posición competitiva, tiene cada vez menos un dinámico crecimiento de la manufactura –salvo la industria automotriz y eso con algunas salvedades como el reciente indicador del tercer trimestre del año en curso que ya reportó un crecimiento negativo.

Si se considera la economía en su conjunto y se vincula al concepto de competitividad, no se logra identificar actividad productiva de crecimiento económico sostenido que como tal se califique de competitiva bajo los conceptos más recientes. El país en lo general puede seguir siendo calificado de competitivo pero la realidad para los agentes económicos es otra. A pesar de los distintos programas que existen de apoyo a la industria, estos no se ven vinculados con los productores para mantener una

coordinación entre los distintos esquemas, que le permita al empresario acceder de manera adecuada, transparente, ordenada a cada uno de estos planteamientos.

La opción para resarcir la dinámica de la economía mexicana, es retomar tres conceptos e instrumentar acciones en esa materia.

1. Comprender la importancia de las cadenas de valor y la fragmentación de la producción para propiciar que las empresas, particularmente las pequeñas y medianas empresas puedan formar parte de ellas.
2. Los factores que siguen siendo base de la competitividad del país son el costo de la mano de obra y la cercanía geográfica a ciertos mercados. Cualquier otro factor que en algún momento resulte competitivo puede o ha sido rápidamente desplazado, tal es el costo del transporte, el costo de materias primas, etc.
3. La política industrial –es una realidad en muchos países del mundo- puede ser llamada de muy diversas formas y con un sinnúmero de esquemas- pero ha incidido en que otros países enfrentan la crisis del año 2008 y que en la crisis reciente por la caída del precio del petróleo, las bajas tasas de interés y el reposicionamiento de Estados Unidos por la manufactura avanzada, tengan herramientas para mejorar su posición competitiva.

Finalmente las políticas industriales encaminadas hoy en día al desarrollo del bienestar económico, aún están lejos de ser una herramienta que logre incidir en la estructura económica, más aún si los altos índices de corrupción y opacidad en las que se desarrolla gran parte de las transacciones no solo privadas sino también las gubernamentales, dejan un largo camino por rehacer. Nos falta compromiso con el buen gobierno, con nuestra sociedad, pensar en el largo plazo, un pacto que comience con nosotros mismos y se refleje en el cumplimiento transparente de cada uno de las promesas en el desarrollo de nuestra nación.

BIBLIOGRAFIA

- Acemoglu, D. y S. Johnson. 2005. "Unbundling Institutions." *Journal of Political Economy* 113
- Acemoglu, D., S. Johnson y T. Mitton. 2009. "Determinants of Vertical Integration: Financial Development and Contracting Costs." *Journal of Finance* 64
- Acktouf, O. (2001), *La administración entre tradición y renovación*, Cali, Artes Gráficas del Valle.
- Agostino, M., A. Giuntam, J. B. Nugent, D. Scalera y F. Trivieri. 2011. "Firm Productivity, Organizational Choice and Global Value Chain." *Orchestra Working Paper Series in Territorial Competitiveness*,
- Aguero, C. y G. Mastrini. 2009. "La regulación de las telecomunicaciones y el desarrollo de la banda ancha. Implicancias para la región andina". Association for Progressive Communications. Documento inédito.
- Aldana, A. y A. Vallejo. 2010. "Telecomunicaciones, convergencia y regulación." *Revista de economía institucional* 12, 23.
- Alfaro, L. y A. Charlton. 2009. "Intra-Industry Foreign Direct Investment." *American Economic Review* 99
- Alfaro, L. y M. Chen. 2011. "Surviving the Global Financial Crisis: Foreign Ownership and Establishment Performance." *Documentos de Trabajo NBER 17141*, National Bureau of Economic Research.
- Altemburg, T. y J. Meyer-Stamer. 1999. "How to Promote Clusters. Policy Experiences from Latin America." *World Development* 27, 9
- Álvarez, R. y R. López. 2005. "Exporting and Performance: Evidence from Chilean Plants." *Canadian Journal of Economics* 38
- Amin, M. y A. Mattoo. 2008. "Human Capital and the Changing Structure of the Indian economy." *Documento de Trabajo sobre investigaciones de políticas, 4576*, Banco Mundial, Washington DC.
- Anderson, J. E. y Y. V. Yotov. 2012. "Gold Standard Gravity." *Documentos de Trabajo NBER 17835*, National Bureau of Economic Research.

Andreu Mas-Colell, Whinston, D y Green, J. (1995): *Microeconomic Theory*. New York, Oxford University Press.

Antràs, P. (2014). Grossman-Hart (1986) Goes global: Incomplete contracts, property rights, and the International Organization of Production. *Journal of Law, Economics, and Organization* 30

Antràs, P. 2003. “Firms, Contracts and Trade Structure.” *Quarterly Journal of Economics* 118, 4

Antràs, P. y E. Helpman. 2004. “Global Sourcing.” *Journal of Political Economy* 112 in a *Global Economy*. Cambridge, MA: Harvard University Press

Arellano, M. 2003. *Panel Data Econometrics: Advanced Texts in Econometrics*. Oxford: Oxford University Press.

Arkolakis, C. 2010. “Market Penetration Costs and the New Consumers Margin in International Trade.” *Journal of Political Economy* 118, 6.

Arráiz, I., F. Henríquez y R. Stucchi. 2012. “Supplier Development Programs and Firm Performance: Evidence from Chile.” *Small Business Economics* 41, 1.

Artopoulos, A., D. Friel y J. C. Hallak. 2013. “Export Emergence of Differentiated Goods from Developing Countries: Export Pioneers and Business Practices in Argentina.” *Journal of Development Economics*

Augier, P., M. Gasiorek y C. L. Tong. 2005. “The Impact of Rules of Origin on Trade Flows.” *Economic Policy* 20, 43.

Aw, B., S. Chung y M. Roberts. 2000. “Productivity and Turnover in the Export Market: Micro-level Evidence from the Republic of Korea and Taiwan (China).” *World Bank Economic Review* 14

Axèle, G. y B. Delane. 2008. “Policies Promoting MNEs Linkages in Host Economies: A Comparison between Brazil and Malaysia.” Documento presentado en el Foro Internacional de Inversiones VII, OCDE, París.

Axelrod, R.: *The evolution of cooperation*, New York, Basic Books 1984.

Ayala, F. (1970), “Teleological explanations in evolutionary biology”, en: *Philosophy of Science*, vol. 37, núm. 1

Baier, S., J. Bergstrand y M. Feng. 2013. "Economic Integration Agreements and the Margins of International Trade." Clemson University y Universidad de Notre Dame. Documento mimeografiado.

Bajo, O.: Teorías del comercio internacional. Antoni Bosch Editor. Barcelona 1991.

Baldwin, R. 2006. "Globalization: The Great Unbundling(s)", Graduate Institute of International Studies, Ginebra. Documento inédito.

Baldwin, R. y A. Venables. 2013. "Spiders and Snakes: Offshoring and Agglomeration in the Global Economy." *Journal of International Economics* 90, 2.

Baldwin, R. y D. Taglioni. 2011. "Gravity Chains: Estimating Bilateral Trade Flows When Parts and Components Trade is Important." Banco Central Europeo, Documento de Trabajo No. 1401.

Baldwin, Richard (2012). "WTO 2.0: Global governance of supply chain trade", CEPR, Policy Insight N° 64, diciembre 2012.

Barley, S. y Kunda, G. (1996), "Plan y dedicación. Oleadas de las ideologías de control normativa y racional en el discurso administrativo", en: *Innovar*, núm. 6.

Barney, J. (1997), *Gaining and sustaining competitive advantage*, Reading (Mass.), Adison-Wesley.

Barrientos, Stephanie, Gary Gereffi y Arianna Rossi. (2010). "Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: Developing a Framework for Analysis". Working Paper 3. Capturing the Gains. Julio.

Battat, J., I. Frank y X. Shen. 1996. "Suppliers to Multinationals." Foreign Investment Advisory Services, Documento Especial 6.

Beatty, J. (1984), "Chance and natural selection", en: *Philosophy of Sciences*, vol. 51, núm. 2

Beena, S. 2006. "Mergers and Acquisitions in the Indian Pharmaceutical Industry: Nature, Structure and Performance." Documento MPRA 8144

Beltrán, C. y A. Gutiérrez. 2007. La vinculación de suplidores domésticos con multinacionales en Costa Rica. Departamento de Economía, Universidad de Costa Rica. Documento inédito.

- Benavente, J. M. y G. Crespi. 2003. “The Impact of an Associative Strategy (the PROFO Program) on Small and Medium Enterprises in Chile.” Serie Documento de Trabajo 88, SPRU, SPRU — Science and Technology Policy Research, University of Sussex.
- Bernard, A. B. y B. Jensen. 1999. “Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?” *Journal of International Economics* 47, 1: 1–25.
- Bernard, A. B., J. B. Jensen, S. Redding y P. K. Schott. 2010. “Intra-Firm Trade and Product Contractibility.” *American Economic Review*,
- Bernard, A., J. B. Jensen y P. Schott, 2006a. “Transfer Pricing by U.S.-Based Multinationals.” Tuck School of Business. Documento mimeografiado.
- Bernard, A., J. Eaton, B. Jensen y S. Kortum. 2003. “Plants and Productivity in International Trade.” *American Economic Review* 93, 4.
- Berrettoni, Daniel y Sebastián Castresana (2009). “Elasticidades de comercio de la Argentina para el período 1993- 2008”. *Revista del CEI - Comercio Exterior e Integración*, 16: 85-97. Noviembre.
- Bhagwati, J. (1988): *El proteccionismo*. Alianza Editorial. Madrid 1991.
- Bhagwati, J. (2004): *In Defense of Globalization*. New York: Oxford University Press.
- Bhagwati, J. 2013. “Dawn of a New System.” *Finance and Development*, diciembre. Fondo Monetario Internacional.
- Bhatia, Ujal Singh (2013). “The globalization of supply chains: policy challenges for developing countries”. World Trade Organization.
- Black, Fischer, Myron Scholes, (1973). *The Pricing of Options and Corporate Liabilities*. *Journal of Political Economy*, pp. 637–654,
- Black, S. E. y P. E. Strahan. 2002. “Entrepreneurship and Bank Credit Availability.” *Journal of Finance* 57
- Blyde, J. 2013. “On the Determinants of the Internalization Decision.” Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. Documento inédito.

Blyde, J. y D. Molina. 2013. "Logistics Infrastructure and the International Location of Fragmented Production." Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC Documento inédito.

Blyde, J., A. Graziano y C. Volpe. 2013. "Economic Integration Agreements and Production Fragmentation: Evidence on the Extensive Margin." Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. Documento inédito.

Blyde, J., C. Pietrobelli y C. Volpe. 2014. "Internationalization for Productive Development." Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. Documento inédito.

Bogner W. y Parr, P. (2000), "Making sense in hypercompetitive environments. A cognitive explanation for the persistence of high velocity competition", en: Organization Science, vol. 11, núm. 2

Bourdieu, P. (1997), Los usos sociales de la ciencia, Buenos Aires, Nueva Visión.

Bowler, P. (1976), "Darwin and the concept of struggle", en: Journal of the History of Ideas, October- December

Brander, J (1986). "Justificaciones de política comercial e industrial estratégica", en Krugman, P. (comp.)

Brander, J y Spencer, B (1983). "International R&D Rivalry and Industrial Strategy". Review of Economic Studies 50

Brander, J y Spencer, B. (1985): "Export Subsidies and International Market Share Rivalry". Journal of International Economics 16

Breach, William y Marc Miles, (2003) "Explaining the Factors of the Index of Economic Freedom", en Heritage Foundation: Index of Economic Freedom

Brown-Grossman, F. y L. Dominguez-Villalobos. 2012. "Can Mexico Set Up in the Aerospace and the Software and IT Global Value Chains as a High-Value-Added Player?" Banco Interamericano de Desarrollo, Documento de Trabajo No. 372. Washington, DC.

Buckley, P. J. y M. Casson. 1976. The Future of the Multinational Enterprise. Londres: Macmillan.

Cabral, L. (1997): *Economía Industrial*. McGraw Hill, Madrid

Cafaggi, F., R. Macedo, L. Swensson, T. Andreotti, C. Piterman, L. de Almeida y T. Alves. 2012. "Accessing the Global Value Chain in a Changing Institutional Environment: Comparing Aeronautics and Coffee." Banco No. 370. Washington, DC. Interamericano de Desarrollo, Documento de Trabajo

Carluccio, J. y T. Fally. 2012. "Global Sourcing under Imperfect Capital Markets." *Review of Economics and Statistics* 94, 3.

Cattaneo, Olivier, Gary Gereffi y Cornelia Staritz (2010). "Global Value Chains in a Postcrisis World. A Development Perspective". Washington D.C.: The World Bank.

Caves, R. E. 1975. *Diversification, Foreign Investment and Scale in North American Manufacturing Industries*. Ottawa: Economic Council of Canada.

CEPAL (2013). "Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe. Lenta poscrisis, mega negociaciones comerciales y cadenas de valor: el espacio de acción regional". Santiago de Chile: Naciones Unidas.

CEPAL. 2008. *Structural Change and Productivity Growth 20 Years Later. Old Problems, New Opportunities*. Santiago, Chile: Naciones Unidas.

CEPAL. 2012. *Boletín Marítimo #49, Comisión Económica para América Latina y el Caribe*, Naciones Unidas, Santiago, Chile.

CFI. 2008. "Linkages Programs to Develop Small and Medium Enterprises." *Monitor*, Corporación Financiera Internacional, Grupo Banco Mundial, Washington DC.

Chamberlin, E. (1933), *the theory of monopolistic competition*, 6a. ed., Cambridge, Harvard University Press.

Chaney, T. 2008. "Distorted Gravity: The Intensive and Extensive Margins of International Trade." *American Economic Review* 98, 4.

Chen, M. X., T. Otsuki y J. S. Wilson. 2006. "Do Standards Matter for Export Success?" Banco Mundial, Documento de Trabajo sobre investigaciones de políticas, 3809. Washington, DC.

Clark, D., G. Schaur y V. Kozlova. 2012. "Supply Chain Uncertainty as a Trade Barrier." Documento inédito.

Clark, X., D. Dollar y A. Micco. 2004. "Port Efficiency, Maritime Transport Costs, and Bilateral Trade." *Journal of Development Economics* 75

CNUCED . 2011. "Best Practices in Investment for Development. How to Create and Benefit from FDI-SME Linkages: Lessons from Malaysia and Singapore." Naciones Unidas.

CNUCED. 2010. "Creating Business Linkages: A Policy Perspective." Naciones Unidas.

Coase, R. (1937), "The nature of the firm", en: *Económica. New Series*, vol. 4

Comunidad Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) (2007), *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, s. I.

Cournot, A. (1929), *Researches into the mathematical principles of the theory of wealth*, New York, Macmillan.

Consejo Político de Estados Unidos (1992), *Primer Informe al Presidente y al Congreso*, EEUU

Corcos, G., I. Delphine, G. Mion y T. Verdier. 2009. "The Determinants of Intra-Firm Trade." Documento de Trabajo CEPR No. 7530.

Corden, W. M. 1984. "Booming Sector and Dutch Disease Economics: Survey and Consolidation." *Oxford Economic Papers* 36, 3.

Costinot, A., L. Oldenski y J. Rauch. 2011. "Adaptation and the Boundary of Multinational Firms." *The Review of Economics and Statistics* 93,

Crowley, M. 1996. *National Linkage Programme: Final Evaluation Report*. Dublin: Industry Evaluation Unit.

Curran, L. y S. Zignago. 2012. "EU Enlargement and the Evolution of European Production Networks." *Research in International Business and Finance* 26, 2.

D. Marin, y T. Verdier, editores. *The Organization of Firms*. (Próximo a publicarse).

Darwin, Ch. (1859/1963), *El origen de las especies por la selección natural*, Madrid, Ibéricas

David, P. (1985): "Clio and the economics of QWERTY", *American Economic Review* 75

De Gaulejac, V. (2005), *La société malade de la gestion. Idéologie gestionnaire, pouvoir managérial et harcèlement social*, Paris, Seuil.

De La Cruz, J., R. Koopman y Z. Wang. 2011. “Estimating Foreign Value-added in Mexico’s Manufacturing Exports.” Documento de Trabajo No. 2011-04A, US International Trade Commission.

De Laiglesia, J. 2007. “Telecomunicaciones en América Latina: ¿pueden las multinacionales cerrar la brecha?” Percepciones 52. OCDE.

De Loecker, J. 2013. “Detecting Learning by Exporting.” *American Economic Journal: Microeconomics*

Deardorff, A. V. 2001a. “Fragmentation across Cones.” En S. W. Arndt y H. Kierzkowski, editores. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford: Oxford University Press.

Deardorff, A. V.. 2001b. “Fragmentation in Simple Trade Models.” *The North American Journal of Economics and Finance* 12

Dedrick, J., K. L. Kraemer y G. Linden. 2008. “Who Profits from Innovation in Global Value Chains? A Study of the iPod and Notebook PCs.” UC Irvine. Documento presentado en la conferencia anual de Sloan Industry Studies.

Dedrick, Jason, Kenneth L. Kraemer y Greg Linden (2010). “Who Profits from Innovation in Global Value Chains? A Study of the iPod and notebook PCs”, *Industrial and Corporate Change*

Dini, M. 2009. “Capital social y programas asociativos: reflexión sobre instrumentos y estrategias de fomento de CORFO.” En O. Muñoz

Dixit, Avinash. K. y Kyle, A. S.: “The use of Protection and Subsidies for Entry Promotion and Deterrence”. *American Economic Review* 75 (Marzo 1985)

Dixit, Avinash. K. y Norman, V.: *Theory of international trade*. (1980). Cambridge: Cambridge University Press.

Djankov, S., R. La Porta, F. López-de-Silanes y A. Shleifer. 2003. “Courts.” *The Quarterly Journal of Economics* 118

Dobles Madrigal, R 2012b. “Encadenamientos para la Exportación.” PROCOMER, San José, Costa Rica.

Dobles Madrigal, R. 2012a. "Comisión de Encadenamientos para la Exportación." Informe Anual. PROCOMER, San José, Costa Rica.

Dolan, C. y J. Humphrey. 2000. "Governance and Trade in Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry." *Journal of Development Studies* 37, 2.

Dornbusch R, Fischer S y Samuelson P. (1977) Comparative Advantage, Trade, and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods *the American Economic Review* Vol. 67, No. 5

Drewry. 2010. *Container Terminal Capacity and Performance Benchmarks*. Londres, Reino Unido.

Dussel P. E., L. J. Palacios y G. Woo. 2003. *La industria electrónica en México: problemática, perspectivas y propuestas*. Guadalajara, México: Universidad de Guadalajara.

Dussel, P. E. 2010. "Mexico's Economic Relationship with China: A Case Study of the PC Industry in Jalisco, Mexico." UNAM, Centro de Estudios China-México, n.1, Ciudad de México. Consultado en:
http://www.uea.ac.uk/polopoly_fs/1.113471!5%20JALISCO.pdf

Eaton, J. y S. Kortum. 2001. "Trade in Capital Goods." *European Economic Review* 45

Eaton, J. y S. Kortum. 2002. "Technology, Geography, and Trade." *Econometrica* 70,

Egan, M. L. y A. Mody. 1992. "Buyer-Seller Links in Export Development." *World Development* 20, 3.

Elms K y Low Patrick (2011), *Global Value Chains in a changing world*, OMC, OCDE, UNCTAD

Enright, Michael J. (2000), "The Globalization of Competition and the Localization of Competitive Advantage: Policies towards Regional Clustering," en *the globalization of multinational enterprise activity and economic development*, New York: St. Martin's Press; Londres: Macmillan Press.

Espina, Á. (2005), "Hacia una sociología evolucionista de la revolución", en: *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, núm. 110

Estevadeordal, A. y K. Suominen. 2006. "Mapping and Measuring Rules of Origin around the World." En O. Cadot, A. Estevadeordal, A Suwa-Eisenmann y T. Verdier, editores. *The Origin of Goods: Rules of Origin in Regional Trade Agreements*. Oxford: Oxford University Press.

Estevadeordal, Blyde, Harris y Volpe (2013) E15 Strengthening the multilateral trading system. ICTSD - WEF

Etkin, J. (1996), *La empresa competitiva. Grandeza y decadencia*, Santiago, McGraw Hill.

Evans, C. y J. Harrigan. 2005. "Distance, Time and Specialization: Lean Retailing in General Equilibrium." *American Economic Review* 95:

Fairbanks, Michael y Lindsay, Stace (1997), "Plowing the sea: Nurturing the hidden sources of growth in the developing world," con prefacio de Michael E. Porter, Boston: Harvard Business School Press.

Feenstra, R. 1998: *Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy*, April 1998. Published in *Journal of Economic Perspectives*.

Feenstra, R. C. 1998. "Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy." *Journal of Economic Perspectives* 12

Feenstra, R. C. 2004. *Advanced International Trade: Theory and Evidence*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Feenstra, R. y H. L. Kee. 2004. "On the Measurement of Product Variety in Trade." *American Economic Review* 94, 2.

Feenstra, R., C. Hong, H. Ma y B. J. Spencer. 2012. "Contractual Versus Non-Contractual Trade: The Role of Institutions in China." Documento de Trabajo NBER 17728, National Bureau of Economic Research.

Fernandes, A. M. 2007. "Trade Policy, Trade Volumes and Plant-level International Economics 71, 1.

Findlay, R. y R. Jones. 2001. "Input Trade and the Location of Production." *American Economic Review* 91, 2: 29–33.

Foro Económico Mundial, Informe de Competitividad Mundial 2001, Oxford University Press.

Freund, C. y D. Weinhold. 2002. "The Internet and International Trade in Services." *American Economic Review* 92

Fujita Masahisa, Krugman Paul (2004). "La Nueva Geografía Económica, pasado, presente y futuro". *Investigaciones regionales*, primavera, No. 004, Asociación Española de Ciencia Regional, España.

Fujita, M. 2011. "Value Chain Dynamics and Local Supplier's Capability Building: An Analysis of the Vietnamese Motorcycle Industry." En M. Kawakami y T. Sturgeon, editores. *The Dynamics of Local Learning in Global Value Macmillan, IDE-Jetro.Chains: Experiences from East Asia*. Palgrave

Fukao, K., H. Ishido y K. Ito. 2003. "Vertical Intra-industry and Foreign Direct Investment in East Asia." *Journal of the Japanese and International Economies* 17

Fung, K. C., A. García-Herrero y A. Siu. 2009. "Production Sharing in Latin America and East Asia." Documento de Trabajo No. 0901, BBVA.

Gale, B. (1972), "Darwin and the concept of a struggle for existence a study in the extra scientific origins of scientific ideas"

Gereffi G. (1999) 'A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries', Mimeo: Duke University, forthcoming in *American Behavioral Scientist*.

Gereffi, G. (1999) 'International Trade and Industrial Up-Grading in the Apparel Commodity Chain', *Journal of International Economics*

Gereffi, G., J. Humphrey y T., Sturgeon. 2005. "The Governance of Global Value Chains." *Review of International Political Economy*, 12, 1.

Gereffi, G., M. Castillo y K. Fernández-Stark. 2009. "The Offshore Services Industry: A New Opportunity for Latin America." Policy Brief No. 101, BID.

Gereffi, Gary (2006). "The New Offshoring of Jobs and Global Development". ILO Social Policy Lectures, International Institute for Labor Studies. Geneva: International Labor Organization.

Gereffi, Gary y Karina Fernández-Stark (2011). “Global Value Chain Analysis: A Primer”. Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University.

Gereffi, Gary y Timothy Sturgeon (2013). “Global value chain-oriented industrial policy: the role of emerging economies”. En *Global value chains in a changing world*, Deborah K. Elms y Patrick Low (editores), 329-360. Geneva: World Trade Organization.

Gereffi, Gary, John Humphrey y Timothy Sturgeon (2005). “The Governance of Global Value Chains”, *Review of International Political Economy*, 12 (1): 78-104.

Gereffi, Gary, John Humphrey, Raphael Kaplinsky y Timothy Sturgeon (2001). “Introduction: Globalization, Value Chains and Development”, *IDS Bulletin* 32.3, Institute of Development Studies.

Giuliani, E., C. Pietrobelli y R. Rabellotti. 2005. “Upgrading in Global Value Chains: Lessons from Latin American Clusters.” *World Development* 33

Gomá, editor. *El desarrollo productivo en Chile*. CORFO, FLACSO-Chile, Cataluña.

González, A., J. C. Hallak, P. Schott y T. Soria. 2012. “Insertion of Argentine Firms in Global Value Chains Not Oriented to the Mass Market: The Cases of High-End Footwear and the Basso Group.” *Banco Interamericano de 375*, Washington, DC

Gorodnichenko, Y., J. Svejnar y K. Terrell. 2010. “Globalization and Innovation in Emerging Markets.” *American Economic Journal: Macroeconomics* 2

Grant, R. M. (1998), *Contemporary strategy analysis*, Oxford, Blackwell.

Gravelle, H y Rees, R. (1984): *Microeconomía* Madrid, Alianza Universidad textos.

Griliches, Z. y J. Hauman. 1986. “Errors in Variables in Panel Data.” *Journal of Econometrics* 31

Grossman, G. (1992): *Imperfect competition and international trade*. Cambridge, MIT Press

Grossman, G. y E. Rossi-Hansberg. 2008. “Trade in Tasks: A Simple Theory of Offshoring.” *American Economic Review* 98, 5: 1978–1997.

- Grossman, G. y Eaton, J (1986): “Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly”. *Quarterly Journal of Economics* 101
- Grover, A., P. Gupta, A. Mattoo y S. Sáez. 2012. “Service Exports: Are the Drivers Different for Developing Countries?” En A. Grover, A. Mattoo y S. Sáez, editores. *Exporting Services. A Developing Country Perspective*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Hackett Group. 2012. “Supply Chain Optimization Study.” Atlanta, United States.
- Hall, R. E. y C. I. Jones, 1999, “Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others?” *The Quarterly Journal of Economics*, 114
- Hallak, J. C. y P. Schott. 2011. “Estimating Cross-Country Differences in Product Quality.” *Quarterly Journal of Economics* 126
- Harrison, A. 1994. “Productivity, Imperfect Competition and Trade Reform: Theory and Evidence.” *Journal of International Economics* 36.
- Hayakawa, K. 2012. “Impact of Diagonal Accumulation Rule on FTA Utilization: Evidence from Bilateral and Multilateral FTAs between Japan and Thailand.” *Documento de Discusión IDE No. 372*.
- Head, K. y J. Ries. 2008. “FDI as an Outcome of the Market for Corporate Control: Theory and Evidence.” *Journal of International Economics* 74
- Head, K., T. Mayer y J. Ries. 2009. “How Remote is the Offshoring Thread?” *European Economic Review* 53.
- Heidrich, Pablo y Zoe Williams (2011). “Global Production Chains in Latin America: Challenges for Inclusive and Sustainable Growth”. *Trade and Inclusive Growth Series, Brief N°72*.
- Helpman, E. 1984. “A Simple Theory of Trade with Multinational Corporations.” *Journal of Political Economy* 92
- Helpman, E. y P. Krugman. 1985. *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Heritage Foundation Index, www.heritage.org

Hernández Martínez Andrés Guillermo (2007), “El paradigma competitivo: aspectos fundamentales de la ideología y las prácticas predominantes en economía y gestión” Univ. Empresa, Bogotá (Colombia)

Hernández, A.; Saavedra, J. y Sanabria, M. (2007), “Hacia la construcción del objeto de estudio de la administración. Una visión desde la complejidad”, en: Revista Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada, vol. 16, núm. 1

Hertzberg, F. (1954), *Work of the nature of man*, Cleveland, the World of Publishing Company.

Hiratsuka, D. 2011. “Production Networks in the Asia-Pacific Region: Facts and Policy Implications.” IDE-JETRO. Documento inédito.

Hirshleifer, J. (1978), “Competition, cooperation and conflict in economics and biology”, en: *American Economic Review*, vol. 68, núm. 2

Hoberg, G. y G. Phillips. 2010. “Product Market Synergies and Competition in Mergers and Acquisitions: A Text-Based Analysis.” *The Review of Financial Studies* 23, 10.

Holmes, B. (2001), “Herbert Spencer”, en: *Perspectivas. Revista Trimestral de Educación Comparada*, vol. 24.

Horstmann, I. J. y J. R. Markusen. 1987. “Strategic Investments and the Development of Multinationals.” *International Economic Review* 28:

Hudson, W. H. (1909), *Introduction to the Philosophy of Herbert Spencer*, London, Thoemmes Continuum.

Hummels, D. 2007. “Transportation Costs and International Trade in the Second Era of Globalization.” *Journal of Economic Perspectives* 21, 3.

Hummels, D. y G. Schaur. 2012. “Time as a Trade Barrier.” Documento de trabajo 17758, National Bureau of Economic Research.

Hummels, D. y P. J. Klenow. 2005. “The Variety and Quality of a Nation’s Exports.” *American Economic Review*, American Economic Association, Vol. 95(3).

Hummels, D., D. Rapoport y K-M. Yi. 1998. “Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade.” *Economic Policy Review*. Banco de la Reserva Federal de Nueva York.

Hummels, D., J. Ishii y K-M Yi. 2001. "The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade." *Journal of International Economics* 54, 1.

Humphrey, J. 2004. "Upgrading in Global Value Chains." Documento de Trabajo ILO No. 28, Policy Integration Department, World Commission on the Social Dimension of Globalization, Oficina Internacional del Trabajo (OIT), Ginebra.

Humphrey, J. y H. Schmitz. 2000a. "Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research." Documento de Trabajo IDS No. 120, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton.

Humphrey, John y Hubert Schmitz (2002). "Developing Country Firms in the Global Economy: Governance and Upgrading in Global Value Chains". INEF Report N° 61.

Iacovone, L., B. Smarzynska Javorcik, W. Keller y J. R. Tybout. 2011. "Supplier Responses to Wal-Mart's Invasion of Mexico." Documento de Trabajo NBER 17204, National Bureau of Economic Research.

ICSTSD (International Centre for Trade and Sustainable Development) 2015: International Trade and Investment: E15 Initiative Interim Update.
<http://e15initiative.org>

Irwin, D. (1996): *Against the tide: An Intellectual History of Free Trade*. Princeton NJ: Princeton University Press.

Ishii, J. y K.-M. Yi. 1997. "The Growth of World Trade." Documento de Investigación No. 9718 Banco de la Reserva Federal de Nueva York.

Javorcik, B. S. 2008. "Can Survey Evidence Shed Light on Spillovers from Foreign Direct Investment?" *The World Bank Research Observer* 23, 2.

Javorcik, B. S. y M. Spatareanu. 2009. "Tough Love: Do Czech Suppliers Learn from their Relationships with Multinationals?" *Scandinavian Journal of Economics* 111, 4.

Johnson, R. C. y G. Noguera. 2012a. "Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value Added." *Journal of International Economics* 86: 224–236.

Jones, R. W., H. Kierzkowski y G. Leonard. 2002. "Fragmentation and Intra-industry Trade." En P. J. Lloyd y H. H. Lee, editores. *Frontiers of Research in Intra-industry Trade*. Palgrave Macmillan.

Jones, R. y Kenen, P (1984): Handbook of international economics. Vol. I. Elsevier Science Publishers B.V. North-Holland, Amsterdam 1984.

Joppert Swensson, L. 2012. “Contractual Networks and the Access of Small and Medium Enterprises to Global Value Chains: The Case of the Brazilian Aircraft Industry.” Documento inédito.

Kalmanovitz, S. (2003), “El neo institucionalismo como escuela”, en: Revista Economía Institucional, vol. 5, núm. 9

Kaplinsky y Morris, 2001: A handbook for value chains research, IDRC

Kaplinsky, R. 2005. Globalization, Poverty and Inequality: Between a Rock and a Hard Place. Cambridge, Reino Unido: Polity Press.

Kaplinsky, Raphael (2000). “Globalization and Unequalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis?”. The Journal of Development Studies

Karikomi, S. 1998. “The Development Strategy for SMEs in Malaysia.” IDE APEC Study Center, Serie Documento de Trabajo 97/98, No. 4.

Karkkainen, A. 2008. “EU-15 Foreign Direct Investment in the New Member States.” Eurostat, Statistics in Focus, 71.

Kaufmann, D., A. Kraay y M. Mastruzzi. 2006. “Governance Matters V: Aggregate and Individual Governance Indicators for 1996–2005.” Serie Documentos de Trabajo sobre investigaciones de políticas 4012, Banco Mundial.

Kawakami, M. 2011. “Inter-firm Dynamics in Notebook PC Value Chains and the Rise of Taiwanese Original Design Manufacturing Firms.” En M. Kawakami y T. Sturgeon, editores. The Dynamics of Local Learning in Global Macmillan, IDE-Jetro. Value Chains: Experiences from East Asia. Palgrave

Kee, H. L. y H. Tang. 2012. “Domestic Value Added in Chinese Exports: Firm-level Evidence.” Documento inédito.

Keynes, J.M. (1936): La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero. Fondo de Cultura Económica. México 1995.

Keynes, John Maynard, “Economic Consequences of Mr. Churchill”, en The Collected Writings John Maynard Keynes, Volume IX, Essays in Persuasion

Kimura, F. 2006. "International Production and Distribution Networks in East Asia: Eighteen Facts, Mechanics, and Policy Implications." *Asian Economic Policy Review* 1.

Kimura, F. y A. Obashi. 2011. "Production Networks in East Asia: What We Know So Far." Documento de Trabajo 320, ADBI. Tokio: Instituto del Banco Asiático de Desarrollo.

Koopman, R., Z. Wang y S-J Wei. 2008. "How Much of Chinese Exports is really made in China? Assessing Domestic Value-Added When Processing Trade is Pervasive." Documento de Trabajo NBER. 14109, National Bureau of Economic Research.

Koopman, R., Z. Wang, and S-J Wei. 2014. "Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports." *American Economic Review*, 104(2)

KPMG. 2012. "The Death of Outsourcing." KPMG International.

Kronfly, F.; Aktouf, O. y Carvajal, R. (2003), *El lado inhumano de las organizaciones*, Cali, Artes Gráficas del Valle.

Krugman Paul (1994) "Competitiveness a dangerous obsession", en *Foreign Affairs*, Marzo/Abril

Krugman, P (1989): "Industrial Organization and International Trade". Capítulo 20 de Schmalensee, R. y Willing, R. (eds.): *Handbook of Industrial Organization* (Vol. II), North-Holland, Ámsterdam

Krugman, P. (1994), *Economía internacional. Teoría y política*, Madrid, McGraw Hill.

Krugman, P. (comp.): *Una política comercial estratégica para la nueva economía internacional*. Fondo de Cultura Económica. México, 1986.

Krugman, P. "Scale Economies, Product Differentiation, and Pattern of Trade". *American Economic Review* 70 (December 1980)

Krugman, P. "Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale", en *Monopolistic Competition and International Trade*, ed. H. Kierzkowski. Oxford University Press 1984.

Krugman, P. 1995, "Growing World Trade: Causes and Consequences", *Brookings Papers on Economic Activity* 1

Krugman, P. y Brander, J. "A "Reciprocal Dumping" Model of International Trade".
Journal of international economics 15 (November 1983)

Krugman, P. y Helpman, E (1989): Trade policy and market structure. Cambridge: MIT Press.

Krugman, P. y Helpman, E.(1985): Market structure and foreign trade. Cambridge: MIT Press. 1996.

Krugman, P. y Obstfeld, M. (1997): Economía internacional: teoría y política. McGraw Hill. Madrid

Krugman, P.(1990): Rethinking international trade. MIT Press

Krugman, P.(1994): Vendiendo Prósperidad. Ariel sociedad económica. Barcelona

Krugman, P. (1997): El internacionalismo "moderno". Ed. Critical. Barcelona

Krugman, P.: "Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade", Journal of International Economics 9, (November 1979)

Krugman. P.(1987): "Is free trade Passé?", Journal of Economic Perspectives, Vol. 1.

Krugman. P. (1992): Geografía y comercio. Antoni Bosch Editor. Barcelona 1992.

Kuhn, T. (1985), La estructura de las revoluciones científicas, 5ª reimpresión, México, Fondo de Cultura Económica.

Lall, Sanjaya, "Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report", en World Development (2001), Vol. 29

Larrain, F., J. Sachs y A. Warner. 1999. "A Structural Analysis of Chile's Long-Term Growth: History, Prospects and Policy Implications." Documento elaborado para el Gobierno de Chile, Santiago.

Lawrence, R. Z. 1996. Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration. Washington, DC: Brookings Institution Press.

Leamer, E. E. 1996. "In Search of Stolper-Samuelson Effects on U.S. Wages." Documento de Trabajo NBER 5427, National Bureau of Economic Research.

- Leamer, E. E., H. Maul, S. Rodríguez y P. K. Schott. 1999. "Does Natural Resource Abundance Increase Latin American Income Inequality?" *Journal of Development Economics* 59, 1.
- Lindert, P.H (1994).: *Economía Internacional*. Ariel Economía. Barcelona
- Lucas, J. R. (1979), "Wilberforce and Huxley. A legendary encounter", en: *The Historical Journal*, vol. 22, núm. 2
- Lyons, B. y Davies, S.(1988) con Dixon, H y Geroski, P.: *Economics of industrial organization*. Longman. New York
- Maloney, William, (2002) "Missed Opportunities: Innovation and Resource-Based Growth in Latin America: Comments," en *Economy: Journal of the Latin American and Caribbean Economic Association*
- Malthus, T. (1798), *An essay on the principle of population*, London, J. Johnson.
- Maréchal, J. (1999), *Éléments d'analyse économique de la firme*, Paris, Presses Universitaires de Rennes.
- Maslow, A. (1954), *Motivation and personality*, New York, Harper and Row.
- McGregor, D. (1960), *The human side of the enterprise*, New York, McGraw Hill.
- McNulty, P. (1968), "Economic theory and the meaning of competition", en: *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 82, núm. 4
- Milberg W , 2013 *Outsourcing Economics Global Value Chains in Capitalist Development*, Cambridge Books
- Mill, J.S. (1844): *Ensayo sobre algunas cuestiones disputadas en economía política*. Edición de Carlos Rodríguez Braun. Alianza Editorial. Madrid, 1997.
- Mill, J.S. (1848): *Principios de economía política*. Fondo de Cultura Económica. México 1978.
- Modenski, G. y Ponzanski, K. (1996), "Evolutionary paradigms in social sciences", *International Studies Quarterly*, vol. 40, núm. 3
- Morín, E. (1984), *Ciencia con conciencia*, Barcelona, Anthropos.

Myrdal, Gunnar (1957). *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. Edit. Duckworth.

Navas-Alemán, L. 2011. "The Impact of Operating in Multiple Value Chains for Upgrading: The Case of the Brazilian Furniture and Footwear Industries." *World Development* 39, 8.

Neander K. (1988), "What does natural selection explain? Correction to sober", en: *Philosophy of Sciences*, vol. 55, núm. 3

O'Brien, R. (1999). *Global Financial Integration: the end of Geography*. Pinter, London.

OCDE (1996) *Benchmarking Business Environments in the Global Economy*

OCDE (2014) *La economía y el comercio mundiales en el 2013 y comienzos del 2014*

OCDE. 2005. *Measuring Globalization: OECD Handbook of Economic Globalization Indicators*. Paris: OCDE.

OCDE. 2012. *Attracting Knowledge-Intensive FDI to Costa Rica: Challenges and Policy Options*. París: Centro de Desarrollo OCDE.

Ohlin, B. (1933): *Comercio interregional e internacional*. Oikos-Tam, s.a. ediciones. Barcelona 1971.

OMC (2014) "La economía y el comercio mundiales en 2013 y comienzos 2014.

OMC. 2008. *Understanding the WTO*. Ginebra, Suiza: Organización Mundial del Comercio.

OMC. 2011. "The WTO and Preferential Trade Agreements: From Co-existence to Coherence." *Informe sobre el comercio mundial*. Ginebra, Suiza.

Otsuki, T. 2011. "Effect of International Standards Certification on Firm-Level Exports: An Application of the Control Function Approach." Documento de discusión 11E005 OSIPP, Osaka School of International Public Policy, Universidad de Osaka.

Padilla-Pérez R. 2005. "Estudio sectorial de la industria electrónica en México." Ciudad de México, Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM).

Padilla-Pérez R. 2008. "A Regional Approach to Study Technology Transfer through Foreign Direct Investment: The Electronics Industry in Two Mexican Regions." *Research Policy* 37

Padilla-Pérez, R., M. Cordero, R. Hernández y I. Romero, 2008. "Evolución reciente y retos de la industria manufacturera de exportación en Centroamérica, México y República Dominicana: una perspectiva regional y sectorial." *CEPAL Estudios y perspectivas*, No. 95, Ciudad de México, CEPAL, febrero.

Pages, C., editor. 2010. *The Age of Productivity: Transforming Economies from the Bottom Up*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.

Palacios Lara J. J. 2008. "Alianzas público-privadas y escalamiento industrial. El caso del complejo de Alta tecnología de Jalisco, México." *Estudios y perspectivas* No. 98, CEPAL, México.

Pañeda, Cándido. (2000) "El método de Krugman y sus ideas Nobel". En: *Diario La Nueva España*

Papadakis, V. 2007. "Growth through Mergers and Acquisitions: How It Won't Be a Loser's Game." *Business Strategy Series* 8, 1.

Park, I. y S. Park. 2009. "Consolidation and Harmonization of Regional Trade Agreements (RTAs): A Path toward Global Free Trade." *Documento MPRA* No. 14217.

Paus, E. y K. P. Gallagher. 2008. "Missing Links: Foreign Investment and Industrial Development in Costa Rica and Mexico." *Studies in Comparative International Development* 43

Pavcnik, N. 2002. "Trade Liberalization, Exit y Productivity Improvements: Evidence from Chilean Plants." *Review of Economic Studies* 69.

Peckman, M. (1959), *The origin of species* by Charles Darwin. A variorum text. Philadelphia, University of Pennsylvania Press.

Pietrobelli, C. y C. Staritz. 2013. "Challenges for Global Value Chain Interventions in Latin America." *Nota técnica* No. IDB-TN-548, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.

Pietrobelli, C. y R. Rabellotti. 2007. *Upgrading to Compete. Global Value Chains, SMEs and Clusters in Latin America*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Pietrobelli, C. y R. Rabellotti. 2011. "Global Value Chains Meet Innovation Systems: Are There Learning Opportunities for Developing Countries?" *World Development* 39, 7.

Pietrobelli, C., G. Casaburi y A. Maffioli. 2014. "Policies to Promote Inter-firm Linkages and Coordination." Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. Documento inédito

Piñón Antillón, Rosa María. "La Economía global: márgenes de maniobra para México y América Latina"

Pipkin, S. 2011. "Local Means in Value Chain Ends: Dynamics of Products and Social Upgrading in Apparel Manufacturing in Guatemala and Colombia." *World Development* 39, 12.

Plan Nacional de Desarrollo 2012-2018

Poon, T. S-C. 2004. "Beyond the Global Production Networks: A Case of Further Upgrading of Taiwan's Information Technology Industry." *International Journal of Technology and Globalization* 1, 1.

Porter, M. (2001), *Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*, México, Compañía Editorial Continental.

Porter, Michael (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press

Porter, Michael E.(2000), "Clusters and the New Economics of Competition", en *Systems of innovation: Growth, competitiveness and employment*, Vol. 1,

Porter, Michael E.(2000), "Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy", en *Economic Development Quarterly*

Porter, Michael E.(2000), *The Competitive Advantage of Nations*; "From Adam Smith to Michael Porter: Evolution of competitiveness theory", en *Asia-Pacific Business Series*, World Scientific.

Porter, Michael E., "What Is Strategy?", en *On competition*, 1998, págs. 39-73, Harvard Business Review Book Series. Boston: Harvard Business School Press.

- Porter, Michael E., Jeffrey D. Sachs y Andrew M. Warner (2000), “Executive Summary: Current Competitiveness and Growth Competitiveness”, en Informe de Competitividad Mundial 2000, New York: Oxford University Press
- Potter, J. 2001. “Embedding Foreign Direct Investment.” París: OCDE.
- Pulak, M. y J. Neha. 2012. “Mergers, Acquisitions and Export Competitiveness: Experience of India Manufacturing Sector.” *Journal of Competitiveness* 4, 1.
- Raikes Philip, Jensen Michael (2000), *Global Commodity Chain Analysis and the French Filiere Approach: Comparison and Critique*. *Economy and Society*, Vol. 29 No. 3
- Ricardo, D. (1817): *Principios de economía política y tributación*. Fondo de Cultura Económica, México, 1973.
- Roberts, P. (1999), “Product innovation, product-market competition and persistent profitability in the U.S. pharmaceutical industry”, en: *Strategic Management Journal*, vol. 20, núm. 7,
- Robinson, J. (1934), “What is perfect competition?”, en: *Quarterly Journal of Economics*, vol. 49, núm. 1
- Rogers, J. (1972), “Darwinism and social Darwinism”, en: *Journal of the History of Ideas*, vol. 33, núm. 2
- Rojas W. (2003), *Modernidad e in- humanidad. Lo inhumano en la organización y en el trabajo*, Cali, Artes Gráficas del Valle.
- Sachs, Jeffrey D. y Warner, Andrew M. (2001), “The Curse of Natural Resources”, en *European Economic Review*
- Samuelson Paul. (1991) “Ohlin Was Right”. *Swedish Journal Economics* Ronald W Jones - A three Factor Model in Theory.
- Samuelson, P. y Nordhaus, W. (2002), *Economía*, 17ª ed., Madrid, Mc- Graw Hill- Interamericana
- Schmalensee, R y Willing, R. (1989) (Editors). *Handbook of Industrial Organization*. Volúmenes I y II. Elsevier Science Publishers B.V. North-Holland, Amsterdam.
- Schumpeter, J. (1983), *Capitalismo, socialismo y democracia*, Madrid, Orbis.

Schumpeter, J.A. (1954): Historia del Análisis económico. Ariel Economía. Barcelona, 1994.

Secretaría de Economía, México (2013) Programa de Desarrollo Innovador

Secretaría de Economía, México (2014) Fortalecimiento de la integración y competitividad de México en las Cadenas Globales de Valor, mediante la negociación, formalización y administración de los tratados y acuerdos internacionales de comercio e inversión.

Smith, A. (1776), An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations, London

Spencer, B. (1986) “¿En qué debiera concentrarse la política comercial?”, en Krugman, P. (comp.)

Spencer, H. (1851), Social statics. The conditions essential to human happiness specified, and the first of them developed. Londres, Chapman.

Spencer, H. (1982), “The great political superstition”, en: The man versus state with six essays on government, society and freedom, London, Liberty Fund.

Staffan Durenstam Linder (1961), An Essay on Trade and Transformation, John Wiley and Sons LTD

Stigler, G. (1957), “Perfect competition, historically contemplated”, en: Journal of Political Economy

Stiglitz Joseph (1981), Credit Rationing in markets with imperfect information. The American Economic Review

Taylor, F. (1916/1990), Principios de administración científica, México, Herrero Hermanos.

Tirole, J. (1988): La teoría de la organización industrial. Ariel Economía. Barcelona 1990.

Tyson, Laura D’Andrea (1992), Who’s Bashing Whom? Trade Conflict in High Technology Industries, Washington DC, Institute for International Economics

Warner, Andrew (2000) “Economic Creativity”, en Informe de Competitividad Mundial 2000, New York: Oxford University Press

Warner, Andrew (2002), “Missed Opportunities: Innovation and Resource-Based Growth in Latin America: Comments,” en Economy: Journal of the Latin American and Caribbean Economic Association

Wolf, M. (2004): Why Globalization Works. New Heaven: Yale University Press.

World Bank (2006), World development report 2006. Equity and development, Washington.

Wright, L. (1976), Teleological explanations, Berkeley, University of California Press.