CADENAS GLOBALES DE VALOR

CADENAS GLOBALES DE VALOR

ELÓI MARTINS SENHORAS
LUIS EDUARDO REINA BERMÚDEZ
(organizadores)

BOA VISTA/RR
2022

Editora IOLE

Todos los derechos reservados.
La reproducción no autorizada de esta publicación, en todo o en parte, constituye una violación de los derechos de autor (Ley n. 9.610/1998) es un delito establecido por el artículo 184 del Código Penal brasileño.

EXPEDIENTE

Revisión
Elói Martins Senhoras
Maria Sharlyany Marques Ramos

Portada
Alokike Gael Chloe Hounkonnou
Elói Martins Senhoras

Diseño gráfico y diagramación
Elói Martins Senhoras
Rita de Cássia de Oliveira Ferreira

Consejo editorial
Abigail Pascoal dos Santos
Charles Pennaforte
Claudete de Castro Silva Vitte
Elói Martins Senhoras
Fabiano de Araújo Moreira
Julio Burdman
Marcos Antônio Fávaro Martins
Rozane Pereira Ignácio
Patrícia Nasser de Carvalho
Simone Rodrigues Batista Mendes
Vitor Stuart Gabriel de Pieri

DATOS INTERNACIONALES DEL CATÁLOGO EN PUBLICACIÓN (CIP)

Se16 SENHORAS, Elói Martins; BERMÚDEZ, Luis Eduardo Reina (organizadores).

Cadenas Globales de Valor. Boa Vista: Editora IOLE, 2022, 325 p.

Serie: Administración. Editor: Elói Martins Senhoras.

ISBN: 978-65-998355-0-6
https://doi.org/10.5281/zenodo.7010089

1 - Brasil. 2 - Cadenas Globales de Valor. 3 - Empresas. 4 - Logística.
I - Título. II - Senhoras, Elói Martins. III - Administración. IV - Serie

CDD–650

La veracidad de las informaciones, conceptos
y opiniones es responsabilidad exclusiva de los autores.

EDITORIAL

La editorial IOLE tiene como objetivo dar a conocer la producción de obras intelectuales que tengan calidad y relevancia social, científica o didáctica en diferentes áreas del conocimiento y dirigidas a un amplio público de lectores con diferentes intereses.

Las publicaciones de la editorial IOLE están destinadas a aportar aportes al avance de la reflexión y la praxis en diferentes áreas del pensamiento y a la consolidación de una comunidad de autores comprometidos con la pluralidad del pensamiento y con una creciente institucionalización de los debates.

El contenido producido y publicado en este libro es responsabilidad exclusiva de los autores en términos de forma, corrección y confiabilidad, no representando el discurso oficial de la editorial IOLE, que es responsable exclusivamente de la edición, publicación y difusión del trabajo.

Concebido como un material de alta capilaridad para sus lectores potenciales, este libro de la editorial IOLE se publica en formato impreso y electrónico con el fin de propiciar la democratización del conocimiento a través del libre acceso y difusión de las obras.

Prof. Dr. Elói Martins Senhoras

(Redactor Jefe)

Copyright © Editora IOLE
2022

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN | 09

CAPÍTULO 1 |
Hacia una Nueva Agenda para la Estrategia de
Desarrollo Basada en la Inserción a las Cadenas Globales de Valor 13

CAPÍTULO 2 |
Cadeias Globais de Valor: Desafios Pós-Pandemia 47

CAPÍTULO 3 |
Trayectorias Nacionales en las Cadenas
Globales de Valor. Tensiones entre el Norte y el Sur Global 75

CAPÍTULO 4 |
Cadeias Globais de Valor e
Desenvolvimento Econômico na América Latina 105

CAPÍTULO 5 |
Oportunidad y Asociación para
Latinoamerica Frente a las Cadenas Globales de Valor 133

ÍNDICE

CAPÍTULO 6 |
Las Cadenas Globales de
Valorización y el Momento Crítico de Sudamérica 163

CAPÍTULO 7 |
Perseguindo Editais: As *Startups* na
Perspectiva das Cadeias Globais de Valor 211

CAPÍTULO 8 |
La Participación de Empresas de Dispositivos Médicos
en las Cadenas Globales de Valor en Costa Rica (2020-2021) 249

CAPÍTULO 9 |
Cadeia Produtiva do Babaçu: Uma Análise Através
das Dimensões da Abordagem da Cadeia Global de Valor 289

SOBRE LOS AUTORES | 315

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

Las cadenas globales de valor representan un fenómeno contemporáneo de establecimiento de redes internacionales de producción integrada en el mundo, que muy rápidamente se consolidaron en el ámbito empresarial debido a la difusión de las revoluciones en la logística y las tecnologías de la información y la comunicación en las últimas cinco décadas, caracterizadas por un alto grado de fragmentación de los procesos productivos en diferentes países en detrimento de la búsqueda de menores costos y mayores ganancias de eficiencia a través de la tercerización en otros países.

La popularización del término cadenas globales de valor no ha sido casual en la academia ni en el mundo empresarial durante las últimas cinco décadas, sino que es sincrónico al despliegue del proceso de globalización a partir de los procesos paradiplomáticos de internacionalización empresarial, así como de las agendas diplomáticas de desregulación y liberalización de los Estados Nacionales que fueron funcionales para la movilidad del capital financiero y productivo.

A partir de esta temática, la propuesta implícita en este trabajo valora la pluralidad teórica y metodológica a través de un trabajo colectivo de investigadores de diversa procedencia - Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica y Portugal -, formaciones académicas y expertises, lo cual resultó en una rica oportunidad para el intercambio de ideas, así como para explorar el estado del arte y las fronteras del conocimiento sobre las cadenas globales de valor.

La estructura de este trabajo está compuesta por nueve capítulos que abordan un solo tema: las cadenas globales de valor, aunque con enfoques propios y bajo diferentes prismas analíticos.

De tal forma que podrán encontrar un enfoque exploratorio, descriptivo y explicativo convergente que se sustenta en los paradigmas de la multidisciplinariedad como también el abordaje teórico-metodológico del pluralismo, proporcionando así una fuerte capacidad dialógica entre los diferentes autores.

Fundamentados por una lógica teórica-deductiva, los objetos de investigación presentes en estos nueve capítulos se organizaron en tres ejes de convergencia y aglutinación, identificados por enfoques teóricos y de base empírica sobre las cadenas globales de valor que se manifestaron a través de: a) análisis sistémico de las relaciones internacionales; b) análisis regional sobre América Latina; y, c) análisis de casos de estudio.

Con base en los fructíferos resultados y discusiones presentados a lo largo de los capítulos, se concluye que este libro es recomendable para una gran cantidad de lectores potenciales. Esto por la manera en que fue escrito, a través de un lenguaje fluido y un enfoque didáctico que valora el poder de la comunicación la transmisión de nuevas informaciones y conocimientos, tanto para un público lego no acostumbrado a tecnicismos, como a un público especializado de académicos o profesionales interesados en las cadenas globales de valor.

¡Ótima lectura!

Elói Martins Senhoras

Luis Eduardo Reina Bermúdez

(organizadores)

CAPÍTULO 1

Hacia una Nueva Agenda para
la Estrategia de Desarrollo Basada en
la Inserción a las Cadenas Globales de Valor

HACIA UNA NUEVA AGENDA PARA LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO BASADA EN LA INSERCIÓN A LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR

Manuel Facundo Trevignani

El descrédito de las políticas del Consenso de Washington y las reformas neoliberales de los noventa dispararon una progresiva reorientación en las estrategias de desarrollo para los países que conforman el Sur Global. En este contexto, un renovado conjunto de conceptos fue ganando lugar e integrándose al proceso de transferencia de las políticas trasnacionales para el desarrollo, con énfasis en la escala subnacional. En este marco emerge el enfoque de Global Value Chains (GVC), posicionado respecto de otros conceptos como un instrumento considerado más integral y potente para analizar la nueva configuración productiva de finales del siglo pasado. En estas dos décadas transcurridas desde su aparición, el enfoque de GVC ha ganado una creciente influencia y utilización en los círculos académicos, al punto tal de haber sido incorporado por una diversidad de organismos internacionales (OI) desde los cuales se promueven discursos y prácticas de desarrollo, así como también se canalizan fuentes de financiamiento.

Ahora bien, ¿por qué importa conocer la trayectoria de un marco teórico como el enfoque de GVC? En primer lugar, porque el enfoque se ha transformado desde comienzos del nuevo siglo en una herramienta de gran relevancia y actualidad, no solo para el análisis de las redes económicas globales en base a las cuales funciona el sistema capitalista actual, sino también para la formulación de políticas de desarrollo. En segundo lugar, porque la perspectiva ha tenido una creciente, aunque no siempre homogénea, utilización por

parte de los OI. De este modo, comenzó a formar parte de las categorías que integran el repertorio de organismos, comprendiendo tanto aquellos ligados al diagnóstico y el asesoramiento (como los vinculados a Naciones Unidas); así como también aquellos que han operado como financiadores de las estrategias que en su momento fueron dominadas por el Consenso de Washington (como el BID y el Banco Mundial). En este orden de ideas, el enfoque de GVC ha obtenido una aceptación y generalidad inusual. Durante la primera década de este siglo, fue ganando notoriedad y relevancia entre los círculos académicos y en los OI relacionados con la temática general del desarrollo. Mientras que, para la segunda década, los principales aportes de GVC prácticamente han sido cooptados por todos los actores del sistema capitalista (gobiernos locales, empresas transnacionales, ONGs, organismos internacionales, círculos académicos), erigiéndose en el "nuevo" paradigma para el desarrollo de los países periféricos. En consecuencia, se ha ido conformando una comunidad a escala global que converge en esta nueva concepción respecto a la incorporación de los países periféricos a las cadenas globales de producción como estrategia para alcanzar el desarrollo.

En este sentido, el trabajo analiza el enfoque de GVC en forma crítica, donde la actual configuración de la geografía económica global presenta un vertiginoso cambio desde la aparición del concepto a comienzos de siglo. El propio enfoque de GVC está siendo interpelado en un contexto de tensiones geopolíticas y geoeconómicas, donde los encadenamientos productivos globales evidencian límites y cobran fuerza procesos de desglobalización, regionalizaciones, nacionalizaciones y estatizaciones.

En el marco de la profundización de este escenario, luego de esta introducción, la investigación se estructura de la siguiente manera. En primer lugar, se propone reflexionar acerca de las consecuencias que el nuevo modelo de desarrollo basado en la inserción a las

cadenas globales de valor tiene para los actores y espacios periféricos. Poniendo el énfasis en la región latinoamericana, se intenta tazar una comparación con la región dinámica del Este asiático. Mientras que, en segundo lugar, a través de algunos indicadores se indaga en el mapa geoeconómico y geopolítico actual que interpela al propio concepto de GVC en términos de su pertinencia para explicar el nuevo escenario productivo global. Por último, el trabajo cierra con algunas reflexiones tendientes a pensar acerca de estas nuevas ideas acerca del desarrollo nacidas en los países anglosajones que "viajan" acríticamente a las regiones periféricas.

LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE GVC Y LA EXPERIENCIA ASIÁTICA

Algunos estudios plantean que, desde los años 90 en adelante, ningún país periférico ha podido lograr una movilidad ascendente en la jerarquía de riquezas global (HAUGE, 2020). A partir de un breve repaso histórico, se puede advertir que los últimos países que han logrado salir de posicionamientos periféricos lo han hecho durante las décadas del 70/80 (ARRIGHI; DRANGEL, 1986; BABONES, 2005; KARATASLI, 2016). No obstante, si bien su desarrollo se encontró asociado a la vinculación a las cadenas globales de producción, este no quedó librado únicamente a la interacción de firmas privadas. En dichos procesos, el Estado nacional jugó un rol relevante para determinar la forma de participación de las empresas locales en dichos encadenamientos. En este sentido, resulta sugestiva la continua omisión de enfoques estado-céntricos del desarrollo en la literatura de GVC, que permitan repensar la problemática de forma general. La reconsideración del rol del Estado dentro del enfoque de GVC ha presentado ciertas

limitaciones para otorgarle relevancia en la dinamización de los procesos de transformación estructural de las distintas economías nacionales.

En el último lustro emergieron algunos trabajos que han profundizado en estos temas y que brindan herramientas para avanzar en líneas de investigación alternativas a las propuestas por el enfoque de GVC, sobre las estrategias de desarrollo asociadas a la inserción en cadenas globales de producción. Diversos trabajos, como los de Andreoni (2019), Behuria (2019), Hauge (2020), Horner (2017) y Lauridsen (2018), han procurado establecer un diálogo entre los enfoques de cadenas centrados en la firma y aquellos estudios estado-céntricos sobre el desarrollo. Estos autores rescatan que, aún en la economía capitalista contemporánea, en donde pareciera que la acumulación tiene lugar en un mundo sin fronteras a través de redes productivas globales, los Estados nacionales continúan siendo relevantes para propiciar procesos que viabilicen la salida de posicionamientos periféricos.

Del marco teórico de GVC se infiere que la inserción en los encadenamientos productivos puede incentivar el *upgrading* de las firmas de un determinado país, con el objeto de mejorar la eficiencia productiva o la calidad de los productos, e inclusive contribuir a realizar productos más sofisticados. No obstante, tal como se deriva de sus propios estudios, difícilmente pueda habilitar procesos de *upgrading* de tipo funcional (GEREFFI, 2019; LEE; GEREFFI, 2015), que permitan desarrollar y articular distintos sectores de la estructura productiva de los países periféricos para escapar a sus características de heterogeneidad y especialización propias. En este sentido, si bien el enfoque de GVC expone una estrategia de salida de esos posicionamientos periféricos asociada a una industrialización traccionada por la inserción a las cadenas globales, dicha estrategia representa solo una puerta de entrada a un proceso desarrollista que, para tener dinamismo y sostenibilidad, requiere

llevar adelante otro tipo de cualificaciones que no son sencillas de lograr.

La inserción a los encadenamientos productivos por parte de los países periféricos, generalmente se produce a partir de que las grandes empresas transnacionales (ETs) que comandan las cadenas consideran atractiva su dotación de mano de obra o de recursos naturales (HUMPHREY, 2004). Así, la inserción de las firmas de estos países en las cadenas globales queda asociada a una industrialización que presenta limitaciones para habilitar un proceso de transformación estructural que viabilice el desarrollo. Esta estrategia de desarrollo no pareciera impulsar el desenvolvimiento de un sector industrial complejo y dinámico que, sobre la base de prácticas innovativas, contribuya a generar eslabonamientos intersectoriales que permitan avanzar hacia la homogeneización y diversificación de la estructura productiva. En detrimento, al sustentarse en el aprovechamiento de las ventajas comparativas espurias de los distintos espacios periféricos, se incentiva el desenvolvimiento de sectores de actividad industrial que muchas veces funcionan como enclaves que no presentan mayores articulaciones con el resto de la economía (HEIDRICH; WILLIAMS, 2011). Inclusive, la inserción en las redes globales de producción, en ocasiones también contribuye al desmantelamiento de eslabonamientos productivos previamente existentes en los espacios nacionales, lo que deteriora la dinámica socioeconómica de los países periféricos (DALLE *et al.*, 2013; KOSACOFF; LÓPEZ, 2008; SANTARCÁNGELO *et al.*, 2017), dando lugar a un crecimiento empobrecedor.

A pesar de estas consideraciones, y retomado las experiencias exitosas de desarrollo a partir de la inserción en cadenas, la dinámica histórica de un cúmulo de países del Este asiático permite introducir elementos para reflexionar acerca la incorporación a las cadenas como vía conducente del desarrollo,

poniendo de manifiesto la estratégica intervención estatal (HAUGE, 2020).

En el marco de estas economías crecientemente estructuradas a través de encadenamientos productivos, destacan las experiencias de Corea del Sur y Taiwán, que iniciaron una transformación estructural mediante una industrialización temprana en la década de 1960. Estos casos formaron parte de una expansión regional del sistema de subcontratación multiestratificado de empresas japonesas -conocido como *flying geese* (AKAMATSU, 1962) -, aunque también de la propagación de empresas norteamericanas (ARRIGHI, 1999; MILBERG *et al.*, 2014) que, en procura de bajar los costos de producción y mantener su tasa de ganancia, deslocalizaron y tercerizaron distintas partes de sus actividades productivas intensivas en mano de obra. Inicialmente, estos países ofrecían una fuerza de trabajo disciplinada y barata en términos internacionales que permitían llevar adelante redituablemente distintas etapas de producción. Las primeras actividades industriales en las que se involucraron estos países asiáticos no presentaban mayores niveles de sofisticación tecnológica ni requerían personal altamente calificado para su ejecución. No obstante, hacia 1980 fueron desarrollando actividades que demandaban mayores niveles de conocimiento, habilidades y tecnología (GEREFFI, 1996; 1999).

En este escenario de progresiva cualificación, la política industrial implementada por los Estados desarrollistas de estos países ocupó un lugar relevante. La intervención estatal, lejos de habilitar solamente procesos de liberalización del comercio y de los flujos de capital, procuró avanzar en procesos de transformación estructural a través del diseño y despliegue de medidas proteccionistas, orientadas a estimular el desenvolvimiento de un sector industrial complejo y dinámico (FERNÁNDEZ, 2017) que progresivamente permitió a estos países lograr procesos sustantivos de *upgrading* dentro de las cadenas de producción globales y

regionales. A modo de ejemplo, entre las medidas de política más desatacadas puede mencionarse: a) el direccionamiento del crédito a la actividad industrial a través de la banca pública y/o mediante el uso de la banca comercial privada; b) el condicionamiento al ingreso de la inversión extranjera directa de las ETs, que, además de implicar su restricción de acceso a ciertos sectores de actividad, estimulaba vínculos de asociación con el capital local –público y/o privado– con el objetivo de habilitar la transferencia de tecnología a las empresas nacionales; c) el control de la participación de componentes locales en las exportaciones; d) la restricción a las importaciones, tanto a través de barreras arancelarias como no arancelarias, para poder avanzar domésticamente en la producción de los distintos componentes de los bienes industriales exportables; y e) los subsidios a las exportaciones (AMSDEN, 2001; CHANG, 2004; EVANS, 1995; WADE, 1990).

Lo dicho no hace más que afirmar que, en los casos exitosos de desarrollo por asociación a las cadenas globales de producción, el Estado jugó un rol más allá de mero facilitador que la literatura de GVC quiere imponerle. No sólo ha habilitado el libre movimiento de bienes y capitales, estimulado un buen clima de negocios, sino que también ha intervenido direccionando el desarrollo privado de la actividad manufacturera asociada a una producción crecientemente globalizada, pasando a ocupar roles de regulador, productor e incluso comprador (HORNER, 2017). A través de los distintos tipos de roles y políticas implementadas, los Estados han sido clave en los procesos de desarrollo de estos países, posibilitando su movilidad ascendente.

A su vez, reparando brevemente en el caso de China, su crecimiento en el marco de este dinamismo de la región asiática operó al inicio como una continuidad del *flying geese* regional (KASAHARA, 2013; KWAN, 2002). Desde los años 80, China comenzó a habilitar emprendimientos de capital privado local

orientados a la exportación, y abriendo las puertas al ingreso de capital extranjero a su territorio. Tanto las empresas locales chinas orientadas a la exportación, como las ETs extranjeras –muchas de ellas de la propia región– que estaban al frente de cadenas productivas globales, explotaron la ventaja comparativa de la economía china: abundante y relativamente calificada mano de obra. En este escenario tuvieron un marcado crecimiento actividades manufactureras trabajo-intensivas, como ser: textiles, zapatos, juguetes, y electrodomésticos sencillos, que formaban parte de cadenas globales de producción (DEFRAINGE, 2014; YUE; EVENETT, 2010).

El ingreso del capital extranjero a China, a semejanza de lo que sucedió previamente en el territorio de sus vecinos regionales, no se presentó de manera irrestricta y libre de condicionamientos (KWAN, 2002). Ciertas industrias consideradas estratégicas en términos económicos y políticos –como telecomunicaciones, energía, transporte y banca– se mantuvieron ajenas a la penetración del capital foráneo, estimulando los denominados "campeones nacionales" –muchos de los cuales eran empresas de propiedad estatal– con el objetivo que devengan en firmas líderes de cadenas globales, en el marco de la estrategia de *China Go Global* (MINISTRY FOR FOREIGN TRADE AND ECONOMIC COOPERATION, 2000). Por otro lado, también se ha forzado el establecimiento de *joint ventures* entre empresas locales y extranjeras con el objeto de adquirir conocimientos tecnológicos y de gestión; se han establecido pautas al ingreso del capital foráneo que involucran directamente la transferencia de tecnología o la sustitución progresiva de importaciones por producción local, por mencionar algunas de las medidas más relevantes en relación al condicionamiento de la inversión extranjera, que también apuntan a mejorar la competitividad de las empresas locales (DEFRAINGE, 2014; GABUSI, 2016).

La creciente participación de empresas chinas en encadenamientos asociados a industrias intensivas en capital y tecnología -como por ejemplo la industria química, la siderúrgica, la fabricación de equipos electrónicos y de comunicación (YUE; EVENETT, 2010) -, así como la progresiva sustitución de bienes intermedios importados por producción doméstica (DUAN *et al.*, 2018), sin desconocer la relevancia de las capacidades desplegadas por las distintas firmas locales para articularse cualificadamente en las cadenas de producción (YEUNG, 2014), pareciera dar cuenta de cierto éxito de la política industrial del Estado chino. Todo ello confluye en la realización del programa "Fabricado en China 2025", que apunta a convertir al gigante asiático en un líder en manufactura de avanzada en diez sectores estratégicos (US CHAMBER OF COMMERCE, 2017).

De acuerdo a lo dicho, la estrategia de este país en la actualidad -así como las implementadas por los países del Este asiático que han logrado salir de posicionamientos periféricos-, interpela a poner en el centro de la agenda del desarrollo la importancia de la intervención estatal a través de la política industrial. Esta resulta una herramienta estratégica para avanzar en un desenvolvimiento manufacturero que permita una transformación estructural de los países de la periferia en un escenario de fragmentación de la producción global.

Ahora bien, la experiencia de los países dinámicos asiáticos analizada traccionó al resto de la periferia en un proceso de convergencia con los países centrales desde los años 70, algo novedoso en la historia capitalista (FERNÁNDEZ *et al.*, 2014). Mediante el análisis de algunos indicadores, se observa que la tasa de crecimiento del PBI, de los flujos de intercambio comercial y de la inversión han estado por encima de los países centrales (NAYYAR, 2013), así como también dan cuenta de los mayores vínculos Sur-Sur en términos de comercio e inversión respecto a las

relaciones Norte-Sur que primaba en anteriores décadas (UNCTAD, 2015).

Estos datos evidencian la innegable existencia de la fragmentación de la producción a escala global. Por lo tanto, la cuestión no radica en negar esta reconfiguración de los procesos productivos, sino en dilucidar la manera de incorporarse a ellos de una forma no subordinada. En este sentido, la convergencia mostrada se basa fundamentalmente en el dinamismo de la región asiática, lo cual a su vez expone las profundas divergencias con el resto de los países periféricos. De acuerdo a ello, con excepción a los países dinámicos asiáticos, el resto de los Estados periféricos no ha logrado intervenciones en las cadenas que estén enmarcadas dentro de una estrategia de transformación estructural que viabilice la salida de sus posicionamientos subordinados. En contraposición, las intervenciones estatales se podrían considerar limitadas a impulsar las políticas industriales propuestas por la literatura de GVC, que insisten en una especialización vertical sobre la base de las ventajas comparativas existentes, privilegiando a unas pocas empresas relativamente avanzadas vinculadas a las cadenas, pero prácticamente desvinculadas del resto de las empresas que operan en la economía nacional. De este modo, la implicación estatal poco contribuye a la diversificación y homogeneización de las estructuras productivas domésticas y, por ende, a la cualificación de las condiciones de reproducción social de la población.

En virtud de lo dicho, se advierte la brecha existente entre el modelo de desarrollo basado en la inserción a las cadenas globales de valor con la evidencia empírica a más de dos décadas del surgimiento del enfoque de GVC en tanto marco teórico, lo cual da cuenta de sus límites para reconocer que las cadenas globales de valor se construyen sobre una estructura asimétrica y desigual del sistema capitalista. Las consecuencias de dichas contradicciones demandan reflexionar acerca del desarrollo de la periferia desde dos

dimensiones distintas: el entramado de actores y la configuración espacial.

En relación a los actores de los países periféricos, se observa una dinámica permanente de concentración y control de las funciones estratégicas de las cadenas globales de valor por parte de las grandes empresas transnacionales. Esto implica una restricción estructural de los actores subordinados que desarrollan los eslabones productivos de menor generación de valor, así como también una amenaza para muchos de los actores vinculados a estas funciones pero que no pueden ser disciplinados o seleccionados dentro de las estrategias y estándares de los actores a nivel macro (DOLAN; HUMPHREY, 2000; GIBBON, 2001; DOLAN; TEWARI, 2001; NOLAN, 2003; BAIR, 2008; BAIN, 2010). En este caso, es relevante el desarrollo de una agenda de investigación y acción para los actores subordinados y excluidos de tales cadenas. De este modo es que se podrá explorar las formas de revertir la debilidad de su acoplamiento a la dinámica estructural de las concentraciones en manos de los actores más poderosos, así como asociar su desarrollo a un ámbito más abarcador en el que participan actores institucionales y económicos.

Por otra parte, respecto a la perspectiva espacial, el control concentrado de funciones estratégicas de las cadenas de valor se ha desarrollado junto con una jerarquía altamente rígida, producida por el proceso de acumulación desigual que divide al Norte del Sur (SOMEL, 2003). El poder entendido como "capacidad de imponer" se basa en una lógica espacial dominada por la reproducción de la estructura desigual descripta en los orígenes teóricos críticos del enfoque de GVC en el marco de la teoría del sistema-mundo (TREVIGNANI; FERNÁNDEZ, 2017). Es en este contexto en que hay que analizar los procesos de desindustrialización de los países centrales y la industrialización de la periferia, tal como observa Arrighi: *"la industrialización de la semiperiferia y la periferia ha*

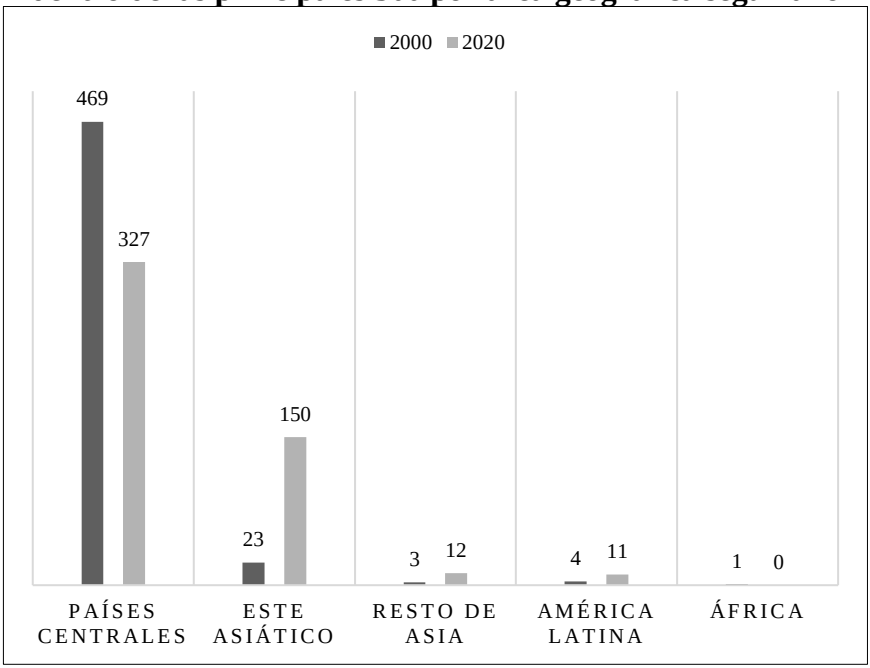
sido en última instancia un canal, no de subversión, sino de reproducción de la jerarquía de la economía-mundo" (ARRIGHI *et al.*, 2003, p. 56). En este sentido, las experiencias del Este asiático han sido las únicas excepciones. En consecuencia, la industrialización de los países periféricos es el resultado de la deslocalización de procesos productivos que no están orientados a transformar, sino que son funcionales a una lógica general de acumulación en la cual los actores que controlan las funciones más dinámicas de las cadenas de valor permanecen en los países centrales.

HACIA UNA RECONFIGURACIÓN PRODUCTIVA GLOBAL

Esta dinámica divergente en términos de actores y espacios periféricos puede analizarse a partir de algunos indicadores que dan cuenta de un novedoso mapa. En primer lugar, el análisis respecto al origen de las principales ETs líderes a nivel global puede ayudar a pensar sobre ello. La existencia de cadenas de valor controladas por las ETs son dos características que confluyen en la estructura de producción actual, con lo cual indagar sobre las cadenas implica indefectiblemente analizar también quienes las dirigen. Las ETs desarrollan las distintas actividades de una cadena de producción deslocalizadamente y representan los agentes capitalistas dinamizadores de la acumulación. Ahora bien, de esa deslocalización y externalización de la producción no forman parte las actividades consideradas centrales, las cuales quedan bajo su órbita de control en el lugar de origen o ubicación de su sede principal (FERNÁNDEZ *et al.*, 2014). En función de ello, el análisis de su radicación resulta útil como indicador indirecto de la estructura jerárquica del sistema mundial (DOSSO *et al.*, 2017). El

mantenimiento de la localización de esas empresas globales y sus funciones en los países centrales refleja, a nivel agregado, la estructura asimétrica sobre la que se reproduce el capitalismo. Así, a pesar de que en la actualidad el 65% de las 500 principales corporaciones a nivel global pertenecen a EEUU, Europa occidental, Japón, y los países de la Mancomunidad de Naciones, tal como se deriva del Gráfico 1, el crecimiento observado en los países dinámicos de la región asiática (excluyendo a Japón) en las últimas dos décadas ha sido sorprendente. Allí se compara diversas regiones periféricas en el posicionamiento de sus empresas en términos relativos con los países centrales mencionados.

Gráfico 1 - Cantidad de empresas transnacionales dentro de las principales 500 por área geográfica según año



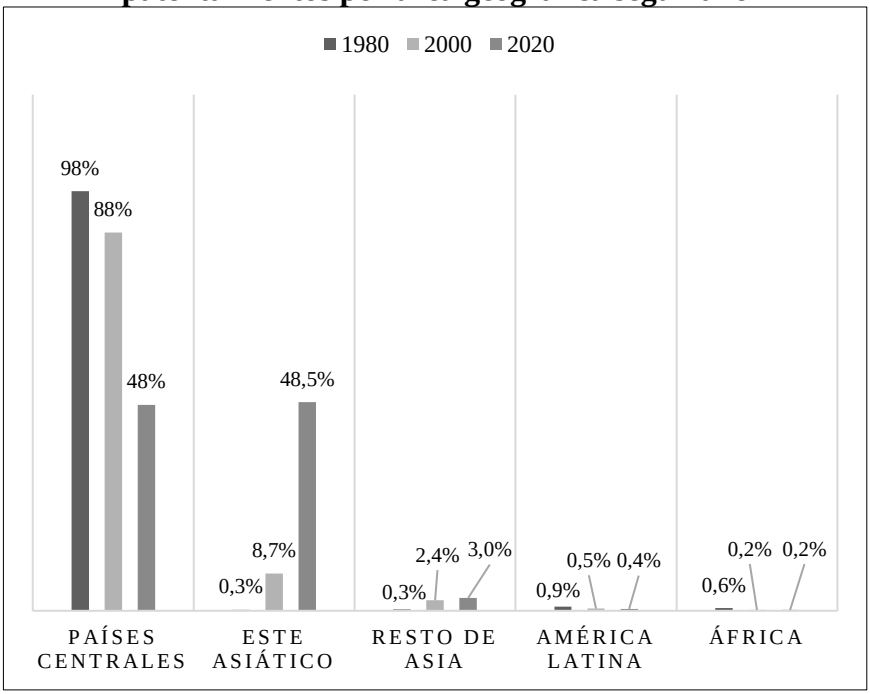
Fuente: Elaboración propia. Basada en: FORTUNE GLOBAL 500.

Por otra parte, esto se ve reforzado si se analizan los centros generadores de innovación tecnológica líderes a nivel mundial, donde se concentran mayormente las actividades más dinámicas y se capta la mayor porción de valor en las cadenas. Este tipo de actividades, ubicadas en los extremos de los encadenamientos productivos, se denominan indistintamente como activos intangibles o basados en el conocimiento y han tenido un formidable crecimiento al punto tal de superar el valor de los activos tangibles (OMPI, 2017). De este modo, al comienzo de la cadena se encuentran los eslabonamientos asociados a I+D, marca, diseño o propiedad intelectual; mientras que al final de la misma se ubican aquellas actividades asociadas al marketing, el mantenimiento y los servicios postventa. En este sentido, la cantidad de solicitudes de patentes es un importante indicador utilizado para analizar el proceso de innovación en la producción, dado que representa dos aspectos clave del proceso de acumulación y reproducción del capital, como el acceso y el control de la información (NAGAOKA *et al.*, 2010). A este respecto, el análisis de los países que concentran los mayores requerimientos de patentes también permite dar cuenta de la pérdida de relevancia de los países centrales frente a la región asiática. Tal como se analiza en el Gráfico 2, la región asiática ha logrado un extraordinario proceso de convergencia con los países centrales en las últimas décadas, al punto tal de equiparar su número de solicitud de patentes en la actualidad. En contrapartida, puede verse la escasa relevancia del resto de los países periféricos a lo largo de todo el período, lo cual da cuenta de su exiguo predominio en lo que hace al desarrollo de conocimiento y tecnología a nivel mundial, actividades que generan importante valor agregado y beneficios dentro de la cadena.

En este marco, la literatura de GVC no ha prestado la debida atención al rol que las grandes ETs cumplen en un mundo de fragmentación productiva. Su marco teórico las ubica como "socios en el desarrollo" de las firmas locales de los países periféricos que

buscan el *upgrading*. No obstante, hay un vínculo no del todo problematizado en la literatura de GVC respecto a la relación entre las ETs y los activos intangibles en las cadenas globales de valor.

Gráfico 2 - Porcentaje de solicitudes de patentamientos por área geográfica según año



Fuente: Elaboración propia. Basada en: OMPI.

Según Serfati y Sauviat (2019), este control de los activos intangibles por parte de las ETs tiene consecuencias en dos lógicas interpretativas. Por un lado, una lógica productiva, a partir del liderazgo que ejercen en las cadenas productivas las ETs consolidan su posición monopólica (DURAND; MILBERG, 2020), e

incrementan la captura de valor que deriva de las actividades ubicadas en ambos extremos de ella, esto es, los activos intangibles. Y, por otro lado, una lógica financiera, en donde esos mismos activos intangibles incrementan su propia valorización financiera en los mercados de capitales, multiplicando las rentas, con lo cual las estrategias de las ETs se vuelven dependientes de las finanzas.

Esta última problemática asociada a los procesos de financiarización de los encadenamientos productivos ha sido frecuentemente subestimada en los estudios de GVC. Por lo tanto, la emergencia de esta nueva dimensión para estudiar la relación entre la producción y las finanzas en la actual coyuntura presenta la novedad de que ambos procesos se dan en paralelo, en detrimento de la mirada convencional en cuanto a que la lógica financiera está desplazando a las lógicas productivas. En este sentido, puede considerarse a las ETs como "grupos financieros con actividades industriales" (SERFATI; SAUVIAT, 2019, p. 14) que están impregnados por ambos tipos de lógicas. Al no existir la disyuntiva entre inversiones productivas o financieras, esta explicación alternativa da cuenta de un continuo circuito en donde ambos tipos de capital - el productivo y el financeiro - se valorizan independientemente y de manera simultánea.

Esta mirada alternativa tiene una profunda implicancia a la hora de entender los procesos productivos actuales, ya que el centramiento que las ETs tienen en los eslabonamientos ubicados en los extremos de la curva de la sonrisa no es solamente algo ocasionado por los cambios globales, sino algo motivado también por la búsqueda de multiplicar las rentas mediante estas mismas actividades. En este sentido,

> …ni las economías de escala ni las barreras de entrada son características 'naturales' de los mercados. Se basan, en gran medida, en el despliegue de las

> cadenas productivas como un espacio estratégico y de valorización, en el cual las relaciones de poder entre los actores son críticas en la construcción y, más importante, el mantenimiento de esas características 'naturales' a fin de capturar rentas (SERFATI; SAUVIAT, 2019, p. 15).

De acuerdo a los datos presentados, actualmente el mundo se encuentra ante un proceso vertiginoso de reconfiguración del mapa geoeconómico y geopolítico global desde comienzos de siglo. En este sentido, la configuración productiva global de finales de los 90 que el enfoque explicó en sus orígenes es diferente a la actual, donde en apenas dos décadas la región asiática comenzó a disputar el centro dinámico de acumulación a los países centrales. Por otra parte, a este proceso se suma la desconfiguración de las cadenas globales de valor (BERGLÖF, 2020) desde la crisis financiera de 2008-2009, profundizado con la crisis pandémica de 2020, y el consecuente auge de las estrategias centradas en la escala nacional y regional (MAAS, 2021).

En este escenario, la reemergencia de la región asiática no solo es un parámetro de comparación con el resto de la periferia global, obligando a reconsiderar incluso el propio concepto de centros y periferias, sino que replantea el mapa global. Es decir, el proceso asiático no solo interpela las propias bases teóricas del enfoque de GVC, sino que también visualiza una nueva configuración que impondrá complejos desafíos a futuro en relación a la continuidad del proceso de institucionalización del enfoque.

Esto indudablemente marcará tensiones en la manera en que la narrativa de GVC se adaptará a este escenario novedoso, en donde las instancias supranacionales asiáticas imponen un desafío a las occidentales. En este sentido, irrumpen dos procesos bidireccionales. Por un lado, el reordenamiento del mapa productivo global luego de

la década de 1970, donde el concepto de cadenas globales de valor es partícipe central de ese proceso de transformación. Por otro lado, el emergente actual de ese reordenamiento espacial global produce una reconfiguración que interpela al propio enfoque de GVC en su potencialidad y pertinencia para explicar el escenario actual.

Es decir, el enfoque de GVC ha sido relevante a la hora de explicar la configuración productiva de finales del siglo XX, donde la conformación de cadenas globales contribuyó esencialmente a ese proceso. Ahora bien, los datos presentados anteriormente invitan a reflexionar sobre la potencialidad explicativa del enfoque de GVC, dado que en la actualidad está siendo utilizado con otras lógicas por países que han tomado una envergadura excepcional, como la región asiática.

El caso de los países dinámicos del Este asiático en general, y de China en particular, resulta clave, ya que si bien todo su proceso industrializador se ha visto sustentado sobre la base de la deslocalización productiva asiática y americana, actualmente su proyecto geopolítico y geoeconómico basado en cadenas adquiere un nuevo sentido. Actualmente, China desarrolla un triple juego en el escenario productivo: a) a nivel global está produciendo una acentuada integración con regiones periféricas como América Latina y África (SUM, 2019; SHUNLI, 2018; DUSSEL, 2014; WANG, 2014); b) a nivel regional, continúa con el proceso histórico de integración denominado *flying geese*, esto es, lo que anteriormente Japón y Corea del Sur hicieron en términos de deslocalización productiva con China, ahora este último lo realiza en países como Vietnam (PASIERBIAK, 2019; YUZHU, 2011; KASAHARA, 2013); y c) a nivel local, comenzó la construcción de cadenas productivas domésticas, habilitado por su enorme escala (STATE COUNCIL OF CHINA, 2015; KEE; TANG, 2016; US CHAMBER OF COMMERCE, 2017). Todo ello se encuentra direccionado por un Estado con capacidades autónomas que controla el capital