

## **El Enfoque de la cadena global de mercancías como herramienta analítica en las economías en vías de desarrollo**

**Wim Pelupessy<sup>1</sup>**

---

### **Introducción**

Los países en vías de desarrollo han venido aplicando estrategias de ajuste estructural con el fin de reorientar sus economías desde el mercado interno hacia un desarrollo orientado al exterior. Este proceso conlleva a la necesidad de convertir sus industrias en unas de mayor competitividad internacional, y esto de una manera sistémica y sostenible. Sin embargo, en la fase actual de globalización, estas economías se ven confrontadas con tendencias de fragmentación y descentralización progresivas de los procesos de producción; y las fronteras nacionales llegan a ser menos importantes económicamente, a raíz de la liberalización de los flujos de mercancías y de capital internacionales, así como a la reducción gradual del papel de los Estados.

El objetivo de este artículo es mostrar la utilidad del enfoque de la cadena global de mercancías para el diseño de estrategias de desarrollo, ya que éste permite incluir en el análisis las nuevas dinámicas de la organización internacional de las industrias globales. Las teorías del comercio internacional predominantes que se basan en las ventajas absolutas, comparativas o competitivas, resultan incompletas o inadecuadas como marco teórico para el diseño de políticas orientadas a fortalecer la competitividad dentro del contexto actual de globalización. Una deficiencia importante de estas teorías es su imposibilidad de integrar coherentemente en la valoración de las políticas, la existencia o la generación de externalidades. Varios estudios recientes demuestran que las políticas que simplemente generan un crecimiento en las exportaciones, no pueden garantizar la transición hacia el desarrollo sostenible de la economía, y uno de los mayores méritos del enfoque de la cadena consiste en la posibilidad de incluir en el análisis los importantes y significativos cambios que están ocurriendo en las fronteras territoriales y de

producción. Además, este enfoque puede aportar criterios que permiten completar el marco de análisis de la economía del desarrollo.

Por estas razones, la discusión se concentrará en la naturaleza y en las cuatro dimensiones básicas de las cadenas, a saber: su estructura de insumo-producto en la generación de valor, las ubicación de las actividades productivas, el contexto institucional y sociopolítico, y la estructura de la fuerza motriz o de gestión de la cadena.

Un aspecto importante a tomar en cuenta es el cambio dinámico en el modelo de descentralización productiva, desde las cadenas dominadas por productores hacia cadenas dominadas por compradores. Ello tiene consecuencias de gran alcance para la evaluación del papel de la industrialización en el proceso de desarrollo económico, y en la necesidad de reforzar la competitividad sistémica de las industrias; afectando las estrategias a desarrollar en los ámbitos meta, macro, meso y microeconómico, que podrían mejorar las perspectivas de generación de valor agregado en las economías en desarrollo. En el artículo se ilustran estos argumentos utilizando los resultados de algunos estudios recientes de CGM (cadenas globales de mercancías).

En la sección I discutimos algunas limitaciones de las teorías del comercio internacional, relacionadas con la importancia de las externalidades para el desarrollo. En la sección II se tratan las características y dinámicas más importantes de las CGM. La sección III está dedicada a las estrategias para reforzar la competitividad sistémica, y en la sección IV se presentan las principales conclusiones.

---

<sup>1</sup> Instituto de Estudios del Desarrollo (IVO), Universidad de Tilburg, Holanda. E-mail: pelupessy@kub.nl

## 1. Teorías sobre el comercio internacional y externalidades

Las evaluaciones de aquellas estrategias de crecimiento orientadas hacia el exterior muchas veces han mostrado escasos resultados para fortalecer la capacidad de crecimiento a largo plazo, y para potenciar la generación de valor agregado de la economía (Yagmaian, 1994; Chantunya y Murinde, 1998). La integración progresiva en los mercados internacionales de mercancías y de capitales no ha conducido al desarrollo de eslabonamientos internos sostenibles. Describiéndolo gráficamente, una asignación más eficiente de los recursos ha provocado movimientos a lo largo de la frontera de posibilidades de producción de la economía, pero la orientación hacia fuera no ha expandido esta frontera. Las funciones creativas de los mercados internacionales aparentemente no han sido activadas. Arndt y Myint podría tener razón en su observación de que aunque las empresas comerciales internacionales han penetrado profundamente la agricultura tradicional, conectando a los campesinos con los mercados mundiales, empero, en la mayoría de los casos no han surgido redes de eslabonamientos locales sostenibles. Lo mismo se puede observar en la naturaleza de enclave de las inversiones extranjeras en la minería, las plantaciones agroindustriales, y más recientemente, en las zonas francas de exportación.

En las teorías más tradicionales del comercio exterior, la existencia de ventajas comparativas ha fundamentado en gran medida las políticas orientadas hacia el exterior impulsadas en las últimas décadas, aunque, "...la naturaleza y el carácter de las transacciones internacionales han cambiado tan profundamente en los últimos años, que las herramientas intelectuales tradicionales del economista internacional han dejado de ser adecuadas" (Dunning, 1997: 120)<sup>2</sup>

Puede ser oportuno mencionar algunos principios teóricos básicos en los que se fundamentan estas teorías, e identificar sus discrepancias con las actuales tendencias mundiales reales que sugieren la necesidad de elaborar nuevos parámetros para el diseño de políticas de desarrollo<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> Las teorías sobre la producción internacional son abordadas de manera muy similar a las del comercio, razón por la cual no las diferenciamos en este trabajo.

<sup>3</sup> Las estrategias orientadas hacia el desarrollo interno que antes fueron aplicadas, han sido muy cuestionadas porque violaban la regla de la asignación eficiente de recursos en los mercados. Al parecer, las intervenciones gubernamentales en los mercados tampoco fueron muy exitosas para desarrollar la función creativa de los mercados en estos casos.

- ◆ Las teorías tradicionales consideran como actores en los mercados internacionales a países o entidades que se comportan como tales, mientras que la mayoría de los verdaderos actores del comercio internacional son firmas o empresa (privadas). Tampoco se presta atención al incremento en la división del trabajo que se ha ido desarrollando progresivamente (sobre la empresa como unidad que organiza la producción, ver Dunning, 1997: 124)
- ◆ Las mercancías comercializadas básicamente son consideradas como productos finales comprados por el consumidor directo; pero los países en desarrollo, en su mayoría exportan productos intermedios, materias primas e insumos, que después de su venta en el mercado mundial van a ser procesados, elaborados y reelaborados por diferentes tipos de productores y comerciantes. Esto puede involucrar transacciones mercantiles (competitivas o no) y no mercantiles.
- ◆ Relacionado con lo anterior, la teoría tradicional no explica la ubicación específica de los productores y comercializadores.
- ◆ El comercio indirecto, esto es, procesos intra-industriales y los tratos especiales (negociados) no son considerados. Aspectos organizativos e institucionales de oferta y demanda asociados con modos alternativos de intercambio tampoco son tenidos en cuenta (Dunning, 1997: 122-123)
- ◆ Los aspectos distributivos son tratados sólo de una manera funcional.
- ◆ Persisten problemas para incluir en el análisis las economías de escala, la diferenciación de productos, la simetría y los aspectos dinámicos. Generalmente, los costos de transacción tampoco son considerados (Dunning, 1997: 124)
- ◆ Finalmente, tampoco las externalidades son consideradas, a pesar del papel tan importante que éstas juegan en el desarrollo.

En esta sección queremos concentrarnos en la importancia de incluir explícitamente el tema de las externalidades y sus efectos en el potencial de desarrollo del comercio y la producción internacionales. Las otras restricciones de las teorías del comercio internacional serán tratadas de manera menos amplia en las restantes secciones.

Las importancias de las externalidades y de la creación de círculos virtuosos para propiciar el desarrollo ha

sido señalada por conocidos autores de escuelas estructuralistas y dualistas como Paul Rosenstein-Rodan Ragnar Nurkse y Arthur Lewis. Las externalidades surgen donde las funciones de producción de las empresas o de utilidad de los consumidores, son sólo son afectadas por sus propias acciones en el mercado, sino también por acciones de otros productores y/o consumidores (Stewart y Ghani, 1991: 570; Verhoef, 1997: 5). Estas otras acciones o externalidades pueden ser de tipo monetario o reales. La primera categoría afecta las relaciones de intercambio de los actores involucrados, mientras que la segunda no tiene tales efectos (el cambio tecnológico es un ejemplo de externalidades reales, mientras que las indivisibilidades o las economías de escala son de tipo monetario). También se puede distinguir entre externalidades positivas (por ejemplo, cambios en el comportamiento) y externalidades negativas (como la contaminación). Ya que las externalidades no tienen precio, esto implica la presencia de ineficiencias del mercado. Las externalidades son un subconjunto de eslabonamientos, que según Hirschman (1986: 74) son mecanismos de estímulo entre agentes, y son el resultado de interacciones entre la tecnología, la ideología y las instituciones. Ellos incluyen tanto los mecanismos de mercado como los no de mercado. Como se ha indicado arriba, la creación de eslabonamientos y externalidades positivas es esencial para el desarrollo o la creación de capacidades de crecimiento sostenible<sup>4</sup>. En este sentido, las externalidades pueden ser consideradas como una retroalimentación positiva en el desarrollo económico. Si las economías son interdependientes a través de los flujos de comercio y otros factores internacionales, las externalidades pueden conducir a situaciones de “ventajas o desventajas comparativas”. Esta retroalimentación positiva puede producir economías de aglomeración, equilibrios múltiples de Pareto y trampas de pobreza (Rodríguez, 1997: 92).

Gran parte de los procesos de fragmentación y descentralización en las actuales tendencias en la producción y el comercio mundiales se pueden explicar por los esfuerzos de conseguir las ventajas mencionadas. Originalmente, éstas se basaban en la dotación de factores de los países, tal como es explicado por las teorías tradicionales del comercio internacional. En el pasado, la orientación del comercio exterior y los flujos de inversiones directas podían ser explicados por la búsqueda de materias primas y mano de obra barata en los países en desarrollo. En la fase actual de globalización, sin

embargo, los efectos de eslabonamiento internacional positivos también están relacionados con la disponibilidad y variedad de insumos especializados, como se muestra en un estudio reciente para el caso del comportamiento de las corporaciones internacionales (Rodríguez-Clare, 1996: 853). Eslabonamientos hacia delante y hacia atrás en la economía receptora se podrán desarrollar en la medida en que la oferta de insumos lo permita, en términos de calidad, diversidad, especialización y flexibilidad en la entrega. Los países o regiones pobres atraerán aquellas compañías con bajo potencial de eslabonamiento.

Otro tipo de externalidades es generado por la mera expansión del mercado mundial y el incremento del número de actores en éste. Como argumenta Grabowski (1995: 57-59), esto puede implicar que se obtienen importantes ahorros monetarios externos debido a los costos decrecientes de infraestructura, así como a la especialización e innovación crecientes, fuera de las acciones de los mismos protagonistas del mercado. Como consecuencia de la creciente fragmentación vertical y la interdependencia de los mercados, también pueden surgir externalidades (Dunning 1997: 99-113). De modo que el diseño de políticas por parte de los países en desarrollo no debe basarse solamente en los resultados de los mercados mundiales individuales, sino que también debe considerar las externalidades y los excedentes de los flujos inter-mercados.

Cuando existen externalidades, en general los precios de mercado no reflejan los costos o beneficios sociales íntegros (Weiss, 1995: 142; Verhoef, 1997: 4-9); y aunque existen diferentes técnicas para fijar precios sombra, éstas no han tenido mucho éxito. A pesar del rigor analítico y la lógica interna de las teorías del comercio tipo Heckscher-Ohlin, urge una herramienta metodológica que considere explícitamente la dinámica de la globalización actual. El enfoque de la cadenas global de mercancías que discutiremos en la siguiente sección, tiene el potencial de tomar en cuenta los acelerados procesos de descentralización e internacionalización de la producción y el comercio. Son procesos altamente relevantes para el éxito o fracaso de una estrategia de desarrollo.

## **II las dinámicas de las cadenas globales y el desarrollo**

Las actividades económicas de los países en desarrollo se han ido integrando progresivamente en las cadenas internacionales de producción y comercio. Ello significa que las distintas

<sup>4</sup> El desarrollo es a veces definido como una actividad que conduce a otra (Hirschman, op.cit.)

oportunidades y restricciones para el desarrollo se relacionan cada vez más con la dinámica de estas cadenas globales. Según Gereffi y Korzeniewicz (1994: 2), “una CGM está conformada por un conjunto de redes organizadas entre sí, agrupadas alrededor de una mercancía o producto, conectando entre sí unidades familiares, empresas y Estados dentro de la economía mundial” (ver también Palpacuer y Parisotto, 1998: 4). Kaplinsky (1999: 1) plantea que una “cadena de valor describe la variedad total de actividades requeridas para conducir un producto o servicio desde su concepción, hasta la entrega al consumidor, la disposición y el desecho final, a través de diversas fases intermedias de producción, involucrando combinaciones de transformación física y los insumos de diferentes servicios de productores”. Esta formulación enfatiza la organización de procesos de producción verticalmente interrelacionados que va desde la extracción de la materia prima hasta el uso final de un producto. Más breve es la definición de Hopkins y Wallerstein (en Gereffi y Korzeniewicz, 1994), que dice que la cadena es “una red de procesos laborales y de producción cuyo resultado es una mercancía acabada”.

Con un razonamiento muy similar para identificar oportunidades de crecimiento y restricciones para empresas pequeñas en países en desarrollo, Boomgard et al. (1992: 199-212), se basan en lo que ellos llaman una investigación del subsector de mercancías específicas, concentrando su planteamiento en la interacción entre pequeñas empresas a través de sistemas de producción y distribución verticales. Se trata de entender básicamente cuáles son las fuerzas dinámicas activas al comparar la posición competitiva de las pequeñas empresas en sistemas alternativos.

Una cadena global de mercancías (CGM) podemos definirla para nuestro fin, como una red funcionalmente integrada de generación de valor, de actividades de producción, comercio y servicios internacionales, que se origina en la extracción de la materia prima, y que a través de distintas fases intermedias conduce hasta un producto final específico. En esta definición se incluye la búsqueda cada vez más intensiva de actividades internacionales, de generación y apropiación de valor agregado. Las decisiones estratégicas de las empresas tratan de desarrollar eslabonamientos y externalidades al crear redes globales de incluyen cada vez más a los países y regiones en desarrollo. La tendencia a extender e incrementar el número de eslabones en la cadena es un principio básico de las redes económicas (Shapiro y Varian, 1999: 173-225). La búsqueda de redes de

externalidades y de retroalimentaciones positivas sustenta la estrategia competitiva de las redes reales y virtuales. Cabe señalar que el enfoque de la CGM posibilita un análisis sistémico, que debe considerar tanto los flujos de valor como los materiales<sup>5</sup>.

Como se indicó anteriormente, en un estudio adecuado de cadenas globales de mercancías, se deben tomar en cuenta cuatro dimensiones básicas:

- 1) *Una estructura de insumo-producto de creación de valor agregado*, que va desde la extracción de materia prima y el procesamiento, hasta el consumo y el desecho final y reciclaje, pasando por diferentes fases de elaboración y comercialización. La estructura de la cadena incluye diferentes núcleos o intermediarios con eslabonamientos hacia delante, hacia atrás, o entre ellos. Los eslabonamientos pueden tener un carácter de mercado, o de no mercado, mientras que las externalidades pueden estar presentes o incluso ser intencionalmente buscadas por los diversos actores, ya sean empresas, personas, comunidades, instituciones públicas, etc.<sup>6</sup> Además, las externalidades positivas pueden posibilitar la creación de eslabonamientos de consumo (Hirschman, 1986: 64-67). El enfoque de la estructura insumo-producto permite en principio la consideración en el análisis, de los procesos técnicos y sus cambios, la organización industrial, la distribución de las rentas técnicas y económicas, las actividades no industriales, los eslabonamientos económicos y los aspectos de demanda. La observación de Kaplinsky de que actualmente las rentas económicas primarias son generadas cada vez más en áreas fuera de la industria, tiene que ser estudiada detenidamente. En los tiempos coloniales y de industrialización temprana, las actividades de transporte y de comercio se apropiaban de partes importantes del total de las rentas económicas; pero los fenómenos actuales deben ser relacionados con los nuevos modos de descentralización industrial y el encargo de actividades productivas (*outsourcing*), como la creación de empresas dedicadas al diseño especializado, el embalaje y las agencias de publicidad, que pueden ofrecer posibilidades de alto valor agregado para las

<sup>5</sup> Esto es diferente a la definición de la cadena de Kaplinsky (1999) y otros del IDS de Inglaterra, que se basa exclusivamente en flujos de valor. Muchas veces son los flujos materiales los que están relacionados con la creación de externalidades, positivas o negativas.

<sup>6</sup> Es interesante observar el comportamiento y la motivación de las multinacionales en su estrategia de entrada al gran mercado de China, alineándose entre ellas para reducir riesgos, capturar mercados o facilitar operaciones (Tse et al., 1997: 13)

pequeñas empresas del tercer mundo. Diversas experiencias en Europa han mostrado la existencia de oportunidades casi ilimitadas de subcontratación productiva de parte de las grandes compañías (foráneas) hacia las pequeñas (ERT, 1997).

- 2) *La dimensión espacial de las actividades productivas*, puede incluir países desarrollados o en desarrollo, regiones o localidades. Una CGM cruza las fronteras de los estados, las comunidades, las culturas, las clases sociales, etc. Las decisiones estratégicas en materia de descentralización de la producción siempre especifican los aspectos de ubicación espacial. Si bien las fronteras ya no son restrictivas, todavía mantienen importancia para los movimientos de mercancías y factores a nivel internacional dentro de las CGM. La dimensión del espacio posibilita las economías de aglomeración, y exige considerar la distribución del ingreso por países y regiones, así como las diferencias socioculturales y geográficas. De nuevo, la innovación y la descentralización tecnológica crean ventajas competitivas y permite la formación de eslabonamientos entre agentes dentro de una misma cadena, a partir de las eventuales diferencias en escala, bienestar, conocimiento y cultura. Esta diversidad puede ser una fuente de externalidades positivas o negativas. Usando el modelo de comercio internacional intra industrial de Helpman/Krugman, se muestra que un PIB similar per cápita entre países estimula esta clase de comercio (Hirschler et al., 1994); y estudios críticos sobre el impacto en el bienestar y la cultura, nacional y local, han sido aportados por Hartwick (1998), y por Long y Villarreal (1998). Las condiciones locales son muy relevantes en las cadenas globales. Tse et al. (1997) mencionan la importancia de la diversidad de culturas locales en China para los inversionistas foráneos. La interacción de fuerzas locales y globales puede originar efectos positivos locales, como en los casos de mejora tecnológica, nuevos nichos de mercado y capacitación (Schmitz, 1990; Ger, 1999; Schmitz y Knorringa, 1999). Sin embargo, también pueden haber efectos negativos como en el caso de la sustitución de productores locales de repuestos de automóviles en Sudáfrica (Barnes y Kaplinsky, 1998).
- 3) *El contexto institucional y sociopolítico*. La estructura y dinámica de una CGM resultan afectadas por las políticas estatales y por los arreglos institucionales. Estos últimos pueden ser de carácter interno, o pueden estar relacionados

con el ámbito internacional de las CGM. A pesar de las tendencias de liberalización y privatización, los gobiernos todavía pueden afectar la posición económica de los actores y sus decisiones en la CGM. Por ejemplo, la intervención del Estado puede crear eslabonamientos fiscales (Hirschman, 1986: 72-76), que han tenido una importancia primordial para el desarrollo basado en la producción de materias primas en algunas economías. Otro aspecto institucional de relevancia es la categoría de propiedad (por ejemplo cooperativa) y lo que esto puede implicar para las economías de escala y las estrategias empresariales. Como ha mostrado Humphry (1998), el desarrollo de redes globales y la dominación en estas de las compañías multinacionales, ha restringido las posibilidades de modernización de las empresas locales en la industria de ensamblaje de automóviles en Brasil y la India. Las políticas gubernamentales, y las regulaciones pueden haber afectado considerablemente la distribución interna o externa de rentas, así como el carácter de los eslabonamientos dentro de la cadena. La trayectoria pasada puede haber jugado un papel importante al respecto.

- 4) *Cada cadena tiene una fuerza o una estructura de control*. Se trata de un actor (compañía) o grupo de compañías que coordinadamente dominan las extensión, la naturaleza y el flujo de los recursos dentro de la cadena. La(s) empresa(s) líder(es) normalmente opera(n) dentro de la sección o parte de la cadena con las barreras de entrada más altas, menor competencia y mayor rentabilidad. Gereffi (1999: 41-44) distingue dos categorías básicas de cadenas de mercancías según la naturaleza del actor central o la empresa dominante. La categoría más tradicional es la empresa transnacional en industrias intensivas en capital y tecnología que organiza los eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante en redes de producción o suministro. Los subsidiarios y subcontratistas de la compañía matriz son ubicados en los países en desarrollo para captar las ventajas de costos y externalidades. Ejemplos de esto son las cadenas de las industrias de automóviles, computadoras, industria pesada y naves aéreas (Barnes y Kaplinsky, 1998; Gourevitch et al., 2000). Con barreras específicas de entrada, este tipo de empresas dominantes generan tecnologías y rentas intra empresariales, como sobreganancias de activos escasos o monopolizados (Gereffi, 1999: 43). La producción masiva y las economías de escala también se encuentran entre las

características de este tipo de cadena. Frecuentemente en este caso se prevé una distribución asimétrica de la capacidad de generación de ingresos de detrimento de los países en desarrollo.

La segunda categoría es la cadena de mercancías orientada por la demanda o el comprador, en la cual, grandes casas comerciales, supermercados, dueños de marcas registradas y productores finales se ubican en la cabeza. Muchas veces es el caso de productos de consumo no durable, que exigen como condición mucha mano de obra y producción en serie: calzado, juguetes, pero también una amplia variedad de productos agroindustriales (Schmitz y Knorringa, 1999; Gereffi, 1999; Dolan et al., 1999; Pelupessy, 1999). Aquí se dan barreras de entrada como el control de acceso a los mercados exclusivos del consumidor, la comercialización, los servicios financieros, el diseño exclusivo y el acceso a la investigación de punta. Las empresas dominantes pueden obtener rentas diferenciales (internas), de marcas registradas y de políticas comerciales (Gereffi, 1999: 43-44). Al parecer, tiende a prevalecer este segundo tipo de cadena; de modo que la especialización flexible, la segmentación de mercados, y la importancia creciente de la competitividad no basada en el precio, están muchas veces relacionadas con la aparición de cadenas dependientes de la demanda. Esta tendencia puede ofrecer oportunidades de obtener una mayor participación en el valor agregado dentro de la cadena global por parte de los actores de los países en desarrollo.

No obstante, hay que ser prudentes y no generalizar de forma superficial. En primer lugar, las cadenas de mercancías dependientes de la oferta son todavía muy relevantes, y especialmente en industrias pesadas como la minería no podrán ser convertidas fácilmente en cadenas dependientes de la demanda. En segundo lugar, ha ocurrido un proceso gradual de erosión de la dominación de las corporaciones transnacionales sobre la producción de materias primas en los países en desarrollo, que sin embargo ha sido acompañado por el refuerzo de su dominio en el comercio, el transporte y la distribución más cercana al consumidor (Maizels 1992: 163-64). Aparte de los modos de producción, comercio o distribución, el lugar funcional del control en la red es altamente relevante. La relación y el acceso a mercados de consumo de alto valor proporciona a la empresa dependiente de la demanda su capacidad de dominación. A veces los casos son muy manifiestos. Un ejemplo se da en la cadena del café, donde productores intensivos en capital y tecnología, esto

es, los tostadores de café, todavía predominan. Sin embargo, las cadenas de supermercados y casas exclusivas de café *gourmet* hacen una feroz competencia para ocupar este lugar dominante (Talbot, 1997, Pelupessy, 1999). La cadena de café podría reflejar un caso de transición, pasando de una competencia dependiente de la oferta hacia una cadena orientada por la demanda.

Para la coordinación y operación de las cadenas de mercancías, son esenciales las actividades de servicio, porque facilitan la fragmentación y especialización de los procesos de producción (Rabach y Kim, 1994). Para las cadenas dependientes de la oferta, la dominación vertical de los servicios centrales está relacionada con los insumos y la oferta de tecnología. En las cadenas dependientes de la demanda, los servicios centrales se localizan más abajo en la cadena y están relacionados con el comercio al por menor, los servicios pos venta, la publicidad, el diseño del producto, el mejoramiento de la calidad y la administración. Las empresas de los países en desarrollo deben aspirar a obtener el control de estos servicios centrales verticales, hacia arriba o hacia abajo, según el tipo de cadena de que se trate. No obstante, todavía está por verse si para las empresas del tercer mundo es más fácil lograr el control de los servicios centrales hacia abajo (cerca al consumidor), que los servicios centrales hacia arriba<sup>7</sup>. En el mundo global actual, de muchos y complejos cambios, la capacidad competitiva va dependiendo en menor grado de la posesión de activos materiales y cada vez más del desarrollo de ventajas organizativas, como se muestra en la siguiente sección.

En resumen, son estas cuatro dimensiones las que determinan la dinámica de la cadena “desde la cuna hasta la cripta”, y que definen la distribución desigual del excedente entre los actores o nudos de la cadena (empresas, unidades familiares, comunidades). El enfoque abarca el ciclo completo de generación de valor, los eslabonamientos entre todos los participantes de la cadena y el uso final del producto. Para obtener respuestas correctas, deben examinarse estas cuatro dimensiones, lo que no es el caso en la mayor parte de los estudios revisados<sup>8</sup>. El enfoque de la CGM analiza las interacciones entre las estrategias globales de las empresas dominantes y las respuestas

<sup>7</sup> Los resultados de los estudios agro-industriales brindan participaciones entre bajas y muy bajas para los productores en la primera parte de la cadena en el valor total generado por esta.

<sup>8</sup> La crítica de Czaban y Henderson (1998), tanto sobre la falta de detalles institucionales y espaciales, como en el énfasis exagerado en las organizaciones posfordistas, pueden ser consecuencia de este tipo de aplicaciones incompletas o parciales.

de las empresas locales, trabajadores, instituciones y gobiernos. El resultado da una indicación de la ventaja o desventaja de la participación de los agentes locales en ciertos esquemas o redes de organización productiva.

### III. Competitividad dentro de la cadena global

El punto clave para la evaluación del impacto de la globalización es la creación de competitividad estructural, la que puede ser definida como la capacidad de las empresas, las industrias o los países, de generar de manera sostenible altos niveles de ingreso y de utilización de la capacidad instalada de los factores de producción. Este es un resultado sistémico de actividades interrelacionadas que responden a los ámbitos micro, meso, macro y meta.

A nivel micro, las empresas deben optimizar costos, calidad, variedad y agilidad de respuesta (Meyer-Stamer, 1998: 12). Deben tomar decisiones sobre el modo de integrarse en la cadena, sobre alianzas estratégicas, *joint ventures*, etc. Otras decisiones se refieren a la estructura de la empresa (grande e intensiva en capital, taller, etc.), la centralización o fragmentación de la producción, la demarcación de la empresa, la selección de tecnología, la participación en redes locales, la capacitación local, etc. A nivel macro, los gobiernos usualmente aplican la estrategia de sentido común de estabilizar las macro balanzas de la economía. Las políticas e instituciones a nivel meso deben crear un clima empresarial favorable en el ámbito sectorial. Meyer-Stamer (1998: 15) menciona las tres categorías principales de políticas para crear competitividad sistémica (regulación, financiera e institucional). Las instituciones de educación e investigación, infra estructurales y de cooperación son manejadas sectorialmente por los gobiernos locales y nacionales, y por agentes privados de cooperación tales como asociaciones de productores, entidades regionales, etc. A nivel meta o de sociedad, se tienen que establecer acuerdos amplios y generales, los cuales pueden ser considerados como precondiciones para las acciones a tomar en todos los otros niveles. La legitimación del público en general de una privatización estratégica y la confianza en el resultado de los mercados, son ejemplos de meta estrategias que pueden ser influenciadas por factores socioculturales y de idiosincrasia (véase Platteau, 1994 y Grabowski, 1995 sobre el origen y el surgimiento de mercados, la confianza en ellos y el papel correspondiente de los gobiernos).

La manera como un país participa en una cadena global afectará su competitividad sistémica, mientras

que el enfoque de la CGM ayudará a entender qué se puede o se debe hacer en los diferentes niveles para mejorar la competitividad (Meyer-Stamer, 1998: 44; Pelupessy, 1999; Kaplan y Kaplinsky, 1999: 1787). La especialización exclusiva en aquellos sectores con recursos abundantes en un país, como es recomendado por las teorías dominantes del comercio internacional, encerrará a empresas y economías en la trampa de las ventajas comparativas estáticas. Estos pueden ser sectores con bajo nivel de valor agregado, precios decrecientes y que están bajo la presión de imperfecciones de mercado y sectores que gozan de protección en economías desarrolladas. La capacidad de agregar valor está limitada por la manera en que cada cadena está organizada y por la naturaleza y distribución de poder de los agentes en las diferentes fases de la cadena (Czaban y Henderson, 1998: 4). Entre las estrategias para mejorar la competitividad estructural se puede mencionar acciones para introducir nuevos productos diferenciados, incrementar el porcentaje de valor agregado, reducir las ineficiencias mediante una competitividad creciente, mejorar la cadena de abastecimiento y aumentar el control hacia la fase del producto final (Kaplan y Kaplinsky, 1999: 1792-7). Un nuevo paso lógico será la introducción del método de la 'inversión de la cadena' para llegar a ser competitivo (Jongen, 2000). Aquí la identificación de la cadena empieza a partir del consumidor final, ascendiendo hasta la extracción de la materia prima. También es posible desarrollar nuevos *commodities* con características novedosas, conforme las preferencias de los consumidores finales.<sup>9</sup>

Se puede observar que son principalmente las relaciones intra-firma las que explican la competitividad, y no tanto las características de las firmas individuales. Estas relaciones deben ser identificadas en el análisis de la cadena, y tanto las relaciones verticales como las horizontales pueden ser importantes (Nadi, 1992:2). De esta manera, los *clusters* nacionales e internacionales y las consiguientes economías externas pueden otorgar ventajas competitivas dinámicas (Nadvi, 1999; Porter, 1998). No profundizaremos más en la literatura abundante que existe sobre los *clusters*; pero debe estar claro que para fortalecer la competitividad, se debe relacionar directamente el análisis de los *clusters* de empresas con las de redes de mercancías.

<sup>9</sup> Como ejemplos de la agroindustria se puede dar: tomates con una forma especial en Europa; los kiwis rojos y amarillos en Nueva Zelanda.

#### IV. A modo de conclusión

¿Es el enfoque de la cadena global de mercancías 'una teoría de desarrollo embrionaria'? (Czaban y Henderson, 1998: 26). Al enfocar los sistemas nacionales e internacionales de la producción privada, el enfoque de CGM sobrepasa las restricciones de países de las teorías del comercio y de la producción internacionales. Trasciende la naturaleza unilateral de las bases teóricas de los análisis de dependencia y del sistema mundo. Los fundamentos microeconómicos del comportamiento precio y no precio de la empresa y de los cambios institucionales, posibilitan profundizar el análisis de eslabonamientos interempresas y de redes. La búsqueda de externalidades positivas y de competitividad no precio de las empresas son principios básicos tanto de la globalización, como del desarrollo económico. Tomar en cuenta las externalidades y los eslabonamientos es altamente relevante para evaluar las tendencias y políticas de desarrollo. La estructura y las dinámicas de las CGMs pueden capturar las potencias y las restricciones de la capacidad de generación de valor de los diferentes agentes en la cadena, como también la distribución de los excedentes entre áreas de niveles heterogéneos de desarrollo.

Al distinguir entre el control de la cadena por la demanda y por la oferta o el productor, tenemos que redefinir la naturaleza y el papel de las industrias en el proceso de desarrollo. A la luz de la diferenciación del producto y las posibilidades de los mercados (finales) segmentados, hay que reconsiderar la definición usual de las agro industrias como mercancías homogéneas. Las industrias tradicionales de 'desarrollo temprano' como la confección, el calzado y los muebles, pueden llegar a ser nuevamente importantes para los países en desarrollo. No en primer lugar como consecuencia de la tecnología baja o la fácil sustitución de importaciones, sino por las oportunidades recientes

para empresas del tercer mundo de desarrollar productos diferenciados y nuevos nichos de mercado (del consumidor) dentro de la cadena orientada por la demanda. El marco teórico de la CGM da también la posibilidad de estudiar explícitamente el papel de actividades de comercio y servicios en el desarrollo. Estos sectores son de una importancia creciente para reforzar la competitividad sistémica. Los límites estrictos entre las compañías y su ambiente, y entre problemas a los niveles micro y macro desaparecen en el enfoque de las CGMs. La dimensión internacional en este enfoque agrega algunos aspectos necesarios para ser tomados en cuenta por las empresas en su diseño de estrategias competitivas.

Sin embargo, no está de más mencionar que aún queda mucho por hacer. El enfoque puede beneficiarse de un tratamiento más sistemático de los límites y las relaciones entre cadenas y de modelamiento sistémico. Un tema interesante es la especificación de cadenas globales basadas en conjuntos de servicios finales en el sentido de Lancaster. Una especificación más precisa de la dimensión institucional puede dar mejor información a los responsables de la política económica sobre los efectos en el ingreso personal y efectos sociales de las dinámicas de la cadena. La consideración de externalidades negativas, tal como efectos medioambientales, necesita todavía una elaboración aparte en la estructura de la cadena. Al hacer un balance preliminar y tal vez subjetivo, se puede decir que el enfoque de CGM quizás todavía no es una teoría embrionaria, pero definitivamente puede ser considerado como una herramienta analítica útil para las economías en desarrollo.

Tilburg, agosto 2000



## Referencias Bibliográficas

- Arndt Heinz W.: *"Market Failure"* and Underdevelopment, en: *World Development*, Vol. 16. No. 2, paginas 219-29. 1988
- Barnes Justin, Raphael Kaplinsky: *Globalisation and the Death of the Local Firm? The Automobile Components Sector in South Africa*. August 1998
- Boomgard James J., Stephen P. Davies, Steven J. Haggblade y Donald C. Mead: *A Subsector Approach to Small Enterprise Promotion and Research*, en: *World Development*, Vol. 20, No. 2, paginas 199-212. 1992
- Chanthunya Cl., V. Murinde: *Trade Regime and Economic Growth*, Ashgate, Aldershot UK. 1998
- Chapiro Carl y Hal R. Varian: *Information Rules, A Strategic Guide to the Network Economy*, Harvard Business School Press. 1999
- Czaban Laszlo y Jeffrey Henderson: *Global Commodity Chains and Economic Transformation in Eastern Europe: Problematic Issues from the Hungarian Experience*; International Institute for Labour Studies, Ginebra, International Workshop. 1998
- Dolan Catherine, John Humphrey y Carla Harris-Pascal: *Horticulture Commodity Chains: The Impact of the UK Market on the African Fresh Vegetable Industry*, IDS Working Paper 96. September 1999
- Dunning John H.: *Alliance Capitalism and Global Business*, Routledge, Londres y Nueva York. 1997
- ERT (The European Round Table of Industrialists): *A Stimulus to Job Creation, Practical Partnerships between Large & Small Companies*, Bruselas. March 1997
- Ger Guliz: *Localizing in the Global Village: Local Firms competing in Global Markets*, en: *California Management Review*, Berkeley. Summer 1999
- Gereffi Gary: *International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain*, en: *Journal of International Economics* No. 48, paginas 37-40. 1999
- Gereffi Gary y Miguel Korzeniewicz (eds): *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger Publishers, Westport. 1994
- Gourevitch Peter, Roger Bohn y David McKendrick: *Globalization of Production: Insights from the Hard Disk Drive Industry*, en: *World Development* Vol. 28, No. 2, paginas 301-17. 2000
- Grabowski: *Economic Development and the Rise of Market System*, en: *Studies in Comparative International Development*, Vol. 30 No. 3, paginas 49-69. Fall 1995
- Gwynne Robert N.: *Globalisation, Commodity Chains and Fruit Exporting Regions in Chile*, en: *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, Vol. 90, No. 2, paginas 211-25. 1999
- Hartwick Elaine: *Geographies of Consumption: a Commodity-Chain Approach*, en: *Environment and Planning of Society and Space*, volume 16, paginas 423-37. 1998
- Hirschberg J.G. Ian M. Sheldon y James R. Dayton: *An Analysis of Bilateral Intra-industry trade in the Food Processing Sector*, en: *Applied Economics*, No. 26, paginas 159-67. 1994
- Hirschman A.O.: *Rival Views of Market Society and other Recent Essays*. Viking, Princeton. 1986
- Humphrey John: *Globalisation and Supply Chain Networks in the Auto Industry: Brazil and India*, International Institute for Labour Studies, Ginebra, International Workshop. 9-10 March 1998
- Kaplan David y Raphael Kaplinsky: *Trade and Industrial Policy on an Uneven Playing Field: The case of the Deciduous Fruit Canning Industry in South Africa*, en: *World Development* Vol. 27, No. 10, paginas 1787-1801. 1999
- Kaplinsky Raphie, *What can we learn from Value Chain Analysis?*. IDS, Internet. 1999
- Long Norman y Magdalena Villareal: *Small product, Big Issues: Value Contestations and Cultural Identities in Cross-border Commodity Networks*, en: *Development and Change* Vol. 29, paginas 725-50. 1998
-

Meyer-Stamer Jorge: *Clustering, Systemic Competitiveness and Commodity Chains: How Firms, Business Associations and Government in Santa Catarina (Brazil) Respond to Globalization*, International Institute for Labour Studies, Ginebra, International Workshop. 9-10 March 1998

Nadvi L.: *The Cutting Edge: Collective Efficiency and International Competitiveness in Pakistan*, en: Oxford Development Studies, Vol 27 No. 1: paginas 81-107. 1999

Pelupessy Wim: *The Coffee Sectors of Côte d'Ivoire and Costa Rica, National and global aspects of competitiveness*, en: Van der Laan et.al (eds): Rodriguez-Clare Andres: *Multinationals, Linkages, and Economic Development*, en: American Economic Review, Vol. 86, No. 4, September 1996

Rodriguez-Clare Andres: *Positive Feedback Mechanisms in Economic Development: A Review of Recent Contributions*, en: Szekely y R. Sabot (eds): *Development Strategy and Management of the Market Economy*, Vol. II. Paginas 81-145. 1997

Schmitz Hubert y Peter Knorringa: *Learning from Global Buyers*, IDS Working Paper 100. 1999

Stewart Frances y Ejaz Ghani: *How Significant are Externalities for Development?*, en: World Development, Vol. 19, No. 6, paginas 569-94. 1991

Talbot John M.: *Where Does Your Coffee Dollar Go? The Division of Income and Surplus along the Coffee Commodity Chain*, en: Studies in Comparative International Development, Spring 1997, Vol. 32, No. 1, paginas 56-91. 1997

*Agricultural Marketing in Tropical Africa*, African Studies Centre Leiden. 1999

Platteau Jean-Philippe: *Behind the Market Stage Where Real Societies Exist - Part 1: The Role of Public and Private Order Institutions*, en: Journal of Development Studies, Vol. 30 No. 3 paginas 533-77. April 1994

Porter M.E.: *Clusters and the New Economics of Competition*, en: Harvard Business Review, paginas 77-90. November-December 1998

Rabach Eileen y Eun Mee Kim: *Where is the Chain in Commodity Chains?* The Service Sector Nexus, en: Gereffi Gary y Miguel Korzeniewicz (eds) op.cit.

Tse, David K., Pan Yigang, et al.: *How MNCs choose Entry Modes and form Alliances: The China Experience*, en: Journal of International Business Studies, 4<sup>th</sup> Quarter, Vol. 28, Issues 5, pagina 779. 1997

Verhoef Erik T.: *Externalities, Research Memorandum* No. 31, Faculteit der Economische Wetenschappen en Econometrie, Vrije Universiteit, Amsterdam. 1997

Weiss John: *Economic Policy in Developing Countries*, Prentice Hall/Harvester Wheatsheaf. 1995

Yaghmaian Behzad: *An Empirical Investigation of Exports, Development, and Growth in Developing Countries: Challenging the Neoclassical Theory of Export-led Growth*, en: World Development, Vol. 22, No. 12, paginas 1977-95. 1994

---