

**LA DINÁMICA DEL MODELO GLOBAL DE
ACUMULACIÓN Y SU IMPACTO EN LA CADENA
GLOBAL DE VALOR. PRIMERA PARTE**

**The dynamic of the Global Accumulation Model and the
Global Value Chain. First Part**

Dr. Lázaro Peña Castellanos

<http://orcid.org/0000-0003-3250-5276>

Centro de Investigaciones de Economía Internacional

lazaro@ciei.uh.cu

.....

Recibido: Septiembre 2021

Aceptado: Septiembre 2021

.....

Resumen

En el trabajo se aborda las transformaciones ocurridas en la estructura y funcionamiento de la cadena global de valor en las últimas dos décadas y se propone una agenda de investigación que sirva de sustento a los procesos de elaboración de estrategias y políticas de crecimiento para el corto y mediano plazo.

Palabras clave: Modelo global de acumulación, cadena global de valor, cadena de valor, comercio internacional, cadena financiera global de valor, procesos de “upgrading”.

Abstract

This paper rethinks the dynamic of the changes in the structure and behavior of the global value chain in the last two decades. After then, an economic research agenda is proposed for supporting the construction processes of strategies and policies to increase the economic growth in the medium and short time.

Keywords: Global accumulation model, global value chain, international trade, global financial value chain, upgrading.

Introducción

Un tema que cubre un extenso espacio del debate académico y, también, de las preocupaciones de los hacedores de política, es el de las transformaciones acaecidas en la estructura de la economía global, luego de la crisis económica 2007-2009. En el CIEI se ha abierto un marco de investigación para abordar el asunto bajo el apelativo de: “La dinámica del Modelo Global de Acumulación: su impacto en la Cadena Global de Producción y Servicios y en los patrones de control de la cadena”. En tal contexto se presenta ahora un primer artículo en que se explicita las áreas que son objeto de investigación, y el basamento teórico general sobre el que se asienta.

El objetivo que se pretende en este artículo es, entonces: exponer las dinámicas del modelo global de acumulación, MGA, y su impacto en la economía global. Bajo tal perspectiva se abordarán en cuatro epígrafes, a los que se agrega la presente introducción, las siguientes cuestiones: I. El modelo Global de Acumulación: la cadena global de valor y la cadena global de producción y servicios. II. El MGA, el Comercio internacional y las Finanzas Internacionales: El debate sobre la necesidad de una nueva macroeconomía. III. La evolución del MGA y de sus reguladores internos. IV. El compendio de temas del debate económico en el presente.

Obviamente, el objetivo de los epígrafes I y II es crear un marco analítico contextual. Seguidamente, en los epígrafes III y IV se expone la dinámica competitiva del MGA y su impacto en la cadena global de producción y servicios

El artículo, dada su extensión, se publica en dos partes, la primera parte abarca los tres primeros epígrafes, mientras que la segunda parte contiene el cuarto epígrafe, dedicado a proponer una agenda de investigación apegada a la dinámica y transformaciones de la cadena global de valor; y las conclusiones finales.

Existe una amplia literatura, mucha de ella de factura muy reciente, para cada uno de los tópicos señalados, y a la que se pretende parcialmente aludir; no solo para consternar el estado del debate, sino, también, para que el lector interesado pueda enfocar su mirada en uno u otro asunto, seguir el cauce de la discusión y encontrar a algunos de sus protagonistas.

Hace casi diez años el colectivo del CIEI abrió en sus predios, el estudio de la Cadena Global de Valor, y desde los inicios la enfocó como una relación social de producción surgida en el contexto del modelo global de acumulación. La experiencia ha demostrado, tanto por los logros explicativos de múltiples

problemáticas económicas y políticas actuales, como por la confirmación de las previsiones, teóricas y factuales; lo acertado de tal perspectiva. Esta sigue siendo la base metodológica que sustenta la presente investigación, la cual, como siempre, esperamos que contribuya al debate académico y a la elaboración de estrategias y políticas económica acertadas y viables, con miras a encauzar y fomentar el desarrollo de la sociedad socialista cubana.

I. El modelo Global de Acumulación: la cadena global de valor y la cadena global de producción y servicios¹.

La mejor forma para estudiar la dinámica del modelo global de acumulación, modelo surgido en la segunda mitad de la década del setenta del siglo pasado², es mediante la teoría de las cadenas globales de valor.

Cuando se alude a “modelos capitalistas de acumulación” son cuatro los aspectos que se tienen en cuenta: 1) la organización o institución económica central del sistema de acumulación en uno u otro periodo histórico (la empresa del capitalismo de libre competencia, la empresa monopolio o, en el presente, el entramado empresarial de la cadena global de valor); 2) el paradigma tecnológico vigente en uno u otro momento; 3) la forma específica de estructuración y funcionamiento del sistema económico internacional; 4) la política económica prevaleciente y sus instituciones actuantes. Se parte del criterio de que las relaciones de producción que definen la acumulación capitalista, como tal, son siempre las mismas; es su modelo el que varía, no su esencia. Obviamente, ningún modelo de acumulación es estático y es, entonces, su transformación y cambio lo que define su dinámica.

La teoría de las cadenas globales de valor, GVC, tiene raíces en las consideraciones de Immanuel Wallerstein referidas al Sistema Mundo (ver Bair, J., 2005; Ponte, S., Gary Gereffi and Gale Raj-Reichert, 2019), y Gary Gereffi, uno de los principales fundadores de tal teoría, se confiesa un continuador de una de las ramas de la “Teoría de la Dependencia” (ver Ponte, S., Gary Gereffi, and Gale Raj-Reichert, 2019); todos los autores que se inscriben en esta escuela se distancian de la tradición neoclásica y asumen los principios de la

¹ Este epígrafe tiene un antecedente directo en el artículo “El desarrollo territorial en el contexto del modelo global de acumulación”. (Ver Peña, L. y Mahe Sosa, 2021).

² Existen muchos antecedentes del modelo global, de hecho no es erróneo entender que los gérmenes del modelo se observan desde la postguerra, o incluso antes, pero dado que la estructuración del modelo tuvo un importante avance con la transformación tecnológica productiva ocurrida en los setenta, con la introducción acelerada de tecnologías ahorrenivas de combustible fósiles en esos años, el despliegue de la intermediación financiera privada desde los años sesenta y la implementación de formas organizacionales globales conocidas como “worldclass manufacturing”, se escoge, como la década del despegue del modelo, la segunda mitad de la década de los setenta del pasado siglo y se estudian sus dinámicas a partir de ese entonces.

llamada economía heterodoxa; la cual aglutina, como se sabe, muy diversas escuelas de pensamiento económico. En el presente, incluso autores procedentes de diversas escuelas de economía de raíces neoclásicas, englobadas bajo el nombre de “International Business Research” (ver Pananond, P., et al, 2020), también han tenido un acercamiento a la teoría de la Cadena Global de Valor, o GVC, según sus siglas en inglés.

No puede considerarse, ni por mucho, que la teoría de la CGV, sea una teoría acabada; tampoco que ya exista una interpretación consensuada y precisa de todos sus aspectos y conceptos. Se observa, en realidad, matices interpretativos diferentes de los autores y especialistas que se adhieren a ella, acorde a las escuelas de pensamiento económico en las que sus adeptos se formaron.

La cadena global de valor se define, en el presente artículo, como la estructura socioeconómica fundamental del modelo global de acumulación. Su base productiva es la cadena global de producción y servicios, sobre la cual se sustenta el proceso de generación y distribución de valor a nivel global, acorde a las leyes generales que le son propias al sistema de producción capitalista. Las características del proceso de generación del valor a nivel global, sin embargo, no son directamente deducibles ni obedecen mecánicamente a la estructura y dinámica de su base, por lo cual los asuntos referidos a la distribución del ingreso, al control y regulación de la cadena, y a las perspectivas del crecimiento de las localidades y firmas inmiscuidas en la cadena, (problemas vinculados todos a los procesos de “upgrading”), no pueden entenderse ni agotarse solo observando el decurso de la cadena de producción y servicios.

La cadena global de valor condiciona el proceso de trabajo y el proceso de valorización en el contexto en que rige un modelo global de acumulación. La CGV genera nuevas formas de regulación del sistema económico, que la teoría estudia bajo los conceptos de “governance³”, y promueve nuevas formas competitivas que le son trascendentes no solo a las firmas locales que logran insertarse en la cadena; sino, también, a todas las empresas, estén o no insertas en cadenas globales de valor, dado que todas ellas están obligadas a encontrar vías de acceso al mercado, que de hecho se ha tornado, en las condiciones de la acumulación global, un mercado global (Peña Lázaro, 2018).

La teoría de la cadena global de valor, alude a las nuevas formas competitivas bajo dos conceptos: “worldclass manufacturing” y “core competence”

³ En rigor, en lo que refiere al proceso de creación de valor, bajo el término de “governance” se estudia los mecanismos y condiciones de realización del ingreso, en lo fundamental los asuntos del acceso al mercado, lo referido, propiamente, a la generación de valor, esto sigue siendo un asunto de la economía política.

(Kaplinsky, R., and M. Morris, 2016), el primero proyecta la dinámica del paradigma tecnológico y la capacidad de asimilación de sus condicionantes tecnológicas y organizacionales por parte de las firmas locales, (“nacionales”, regionales o propiamente locales), algo que depende del grado de desarrollo de los sistemas de innovación existente en los territorios y de las políticas que aplican sus instituciones; el “core competence” refiere, sobre todo, a los factores, a la ventaja que una firma local aporta a la cadena, lo cual explica la inserción de dicha firma en la cadena y condiciona su participación en la distribución del ingreso, aunque no de manera directa, sino mediada por los patrones de regulación de la cadena, “governance”.

Los criterios de competitividad están en el centro mismo de la heterogeneidad observada en el mundo subdesarrollado que, por demás, sigue en aumento; evidenciando dos asuntos: los muy estrechos límites del sistema global de acumulación para la promoción del desarrollo a nivel del conjunto de países y territorios y, las sendas muy escasas que tiene el crecimiento en su contexto. En las condiciones en que rige un modelo global de acumulación la viabilidad y perspectivas de éxito de cualquier estrategia de crecimiento, o desarrollo, está mediada, contextualmente, por la presencia e impacto de las cadenas globales de valor.

La definición de “upgrading”, está estrechamente vinculada a las perspectivas del crecimiento económico de países y territorios; dos asuntos se inter vinculan en tal concepto: los referidos a la dinámica tecnológica, o más ampliamente, a la dinámica de innovación, y los asuntos referidos a la generación y distribución del ingreso. Para algunos autores parecería que se trata del mismo asunto, dado que tales autores asumen que los efectos directos de la elevación del nivel tecnológico, por sí mismo, implica una garantía de mayor captación del ingreso, y que la competitividad tecnológica determina las condiciones de acceso al mercado final y la captación del ingreso.

En realidad, la cadena tiene disímiles instrumentos que le permiten controlar los accesos a los mercados finales, algo que como se verá enseguida, es uno de los asuntos fundamentales de los patrones de control de la cadena, “governance”, por lo que estrategias de crecimiento sustentadas en procesos de innovación para sectores de media alta tecnología, que no presten atención a este asunto, pudieran resultar estrategias fallidas y altamente costosas. También existe consternación factual referida a países y territorios periféricos que operan procesos de media alta tecnología, sin que ello les haya significado una captación proporcional de los ingresos generados en la cadena (UNIDO, 2017).

En este artículo siguiendo a Humphrey, Kaplinsky y Giuliani, (ver Humphrey, J. & H. Schmitz, 2000; Kaplinsky, R. & M. Morris, 2016; Porter, M. E., 1990 y

Giuliani, E., et, al 2005) definimos “upgrading” como la capacidad de las firmas o territorio de innovar y acceder a una mayor captación efectiva del ingreso generado en la cadena global de valor.

Se precisa que la innovación no se circunscribe, únicamente, a cuestiones de índole tecnológica, sino que, también, ella abarca asuntos organizacionales e institucionales. Visto el criterio de “upgrading” de la manera señalada, entonces, un proceso de “downgrading” lo definimos aquí: como aquel en el que la firma asume actividades tecnológicamente menos sofisticadas y sin embargo mantiene o eleva la captación del ingreso. Por ejemplo, en las trayectorias de resiliencia de los distritos industriales italianos algunas firmas se desplazaron de las actividades de diseño manufacturero, ODM, y producción a partir de los diseños propios, a actividades de producción, OEM, en base a diseños suministrados por la cadena, lo cual les permitió elevar los niveles de ingreso y mantener una presencia en el mercado global, luego del impacto competitivo devastador que sufrieron, y que provino, precisamente, de la cadena global de valor (De Marchi, V., et al, 2019).

Los procesos de “upgrading” pueden discurrir por cuatro vías: a) “upgrading” por procesos, que abarca los procesos de transformación de los insumos productivos en productos de manera más eficiente bien sea por mejoras organizativas del proceso de producción o por la utilización de tecnologías más avanzadas; b) “upgrading” de productos, que refiere al desplazamiento de la firma a líneas de productos más sofisticados de mayor valor unitario; c) “upgrading” funcional, que significa la adquisición por parte de la firma local de funciones organizacionales de mayor captación de ingreso de la cadena, “superior functions in the chain”, d) “upgrading” inter sectorial, que significa la adquisición de competencias en una cadena particular que son luego utilizadas en otros sectores tecnológicamente más sofisticados (ver Humphrey and H. Schmitz, 2000; Gereffi, G., 2019).

Como se desprende de lo expuesto, todos los tipos de “upgrading” descubren vías para elevar la captación de ingresos, pero de ninguno de ellos se puede deducir, directamente, las formas y mecanismos de generación y regulación de la distribución de tales ingresos, de hecho, esos asuntos son estudiados bajo los criterios de “governance”.

Siguiendo a Gereffi, en este artículo se define “governance”, como las relaciones de control de las firmas líderes extendidas a todos los eslabones, firmas y actores presentes en la cadena, que determinan la asignación de los recursos financieros, materiales y humanos, y la distribución del ingreso generado por la actividad económica de la cadena (Gereffi, G., 2019).

Las relaciones de control de las firmas líderes sobre los eslabones de la cadena no pueden asumirse desde una perspectiva unidireccional y autoritaria, que supone, por un lado, el control absoluto, permanente e incontestado, de tales firmas líderes sobre todos los actores presentes en la cadena y, por el otro, la pasividad, y el estancamiento perenne de las firmas subordinadas y de

sus actores. Las relaciones de control de la cadena, como todas las relaciones que le son propias a la acumulación capitalistas, son relaciones altamente complejas y no pueden en ningún sentido ser segregadas en componentes unidireccionales, unos favorables y otros contrarios a dichas relaciones; sino, más bien, todos los componentes inmersos en ella, en su acción conjunta, la preservan y al mismo tiempo la niegan y la transforman.

El estudio de las relaciones de control de las cadenas, “governance”, en disímiles sectores y firmas permitió a Gereffi presentar cinco tipologías básicas (Gereffi, G., et al, 2016) de control de la cadena: “market”, “modular”, “relational”, “captive”, “hierarchy”, acorde a la inter relación presente, en uno u otro tipo, de tres factores principales: la complejidad de la información tecnológica y organizacional que se comparte entre los actores, instituciones y firmas de la cadena global; la posibilidad de codificar dicha información en los eslabones de control de la cadena y, por último, la posibilidad de decodificar la información proveniente de las firmas líderes por parte de las firmas locales presentes en la cadena (Frederick, S., & Gary Gereffi, 2009; Gereffi, G., et al., 2016).

No es difícil darse cuenta, que en los factores señalados, se conjugan, por un lado, los asuntos referidos a las necesidades y limitantes que plantea la expansión de la cadena de producción y servicios a nivel global en los marcos del paradigma tecnológico competitivo vigente y, por el otro, los que tienen que ver con la capacidad de las firmas locales de absorber la difusión tecnológica, asuntos estos últimos, que pueden ser enfocados bajo la óptica de la denominada “eficiencia colectiva” (ver Peña, L., y Mahé Sosa, 2021).

Kaplinsky y Morris (Kaplinsky, R. and M. Morris, 2016) con precisión explican, que “governance” es una tipología integral para el estudio de la regulación de la cadena en general, en tal sentido, recuerdan que los textos de economía hablan solo de un mercado perfecto donde ocurren transacciones entre actores anónimos “arms-length transactions”, en los que ningún ofertante ni demandante es lo suficiente importante para controlar el precio; este puede considerarse uno de los extremos de la tipología de regulación, “market”. En el otro extremo, agregan, se ubican formas jerárquicas y verticales de control de la cadena. Entre ambos extremos, según Gereffi, (Gereffi, G., et al., 2016) existen varias formas de control intermedias.

En síntesis: “Market” se refiere a la forma de control que prevalece, cuando las transacciones entre actores relativamente independientes de la cadena son relativamente simples y las informaciones sobre las especificaciones del producto y procesos pueden ser fácilmente captadas por firmas locales suministradoras que acceden directamente a los mercados globales. Según explica Gereffi: “These arms-length exchanges require little or no formal cooperation between actors and the cost of switching to new partners is low for both producers and buyers. The central governance mechanism is price rather than a powerful lead firm.” (Gereffi, G., et al 2016, P. 10).

Como es obvio, si el mecanismo de control es el precio, entonces la distribución del ingreso beneficia mayormente al productor competente que logra acceso por su calidad y precio a los mercados finales y, por tanto, mientras más fases agregadas de elaboración del producto el suministrador sea capaz de cubrir, (lo que muchas veces se denomina como la capacidad de incrementar el valor agregado), mayor ingreso el suministrador podrá captar.

Reducir las relaciones de control que rigen el modelo de acumulación en el presente, a este tipo de regulación, “market”, o lo que es lo mismo, entender que el acceso al mercado global depende solo de la novedad, calidad y precios del producto o servicios que se oferta y de una buena estrategia de marketing es, simplemente, una falacia y una ilusión.

En primer lugar, la estructura de la producción global ha transformado radicalmente el comercio mundial tornándolo, mayormente, un proceso que canaliza los flujos de la cadena global de producción y servicios, los estudios de la UNCTAD y la OECD, por solo citar dos agencias internacionales, señalan que entre el 75% y el 80% del comercio internacional responde al comercio intra-firma (UNCTAD 2013; Kaplinsky, R. and M. Morris, 2016); en segundo lugar, los mercados finales son altamente protegidos por las firmas líderes de la cadena y de hecho, en muchos sectores, son el eslabón en que se asientan las firmas líderes; es el caso de las cadenas controladas por el comprador (ver Gereffi, G., 1994; Gereffi, G., et al 2016), y, en tercer lugar, en la práctica, en la cadena se devela un menú de patrones de regulación ajustado a la capacidad de control de los mercados finales que tengan las firmas líderes, a la fortaleza de los vínculos organizacionales que existan entre las firmas de la cadena y a las características de la tecnología presente en uno u otro sector, algo que veremos a continuación.

En aquellos sectores de media alta tecnología las firmas líderes tienden a aplicar controles jerárquicos o relacionales cuando los vínculos entre las firmas al interior de la cadena se han consolidado y, en cambio, para sectores de relativa baja tecnología, como pudieran ser producción de ropa, calzado, juguetes, etc., las firmas líderes dan preferencia a las formas modulares de control, pero ellas se anclan, entonces, a los eslabones de diseño, marketing y venta.

“Modular” es la forma de control que ocurre cuando la información es relativamente fácil de codificar, lo cual permite que las firmas locales puedan asumir las tareas de producción o servicios utilizando tecnologías transferidas, (tecnologías flexibles) por la cadena, y a partir de las especificaciones establecidas por las firmas líderes que se ubican en los eslabones de diseño y

ventas de la cadena. La base y extensión de esta forma de control ha sido la expansión de la inversión extranjera directa.

La regulación modular está asentada en la gran flexibilidad de las firmas líderes de ubicar y reubicar sus suministradores locales, dada la cuantía de territorios que compiten por insertarse en la cadena, y en los que abunda la fuerza de trabajo de bajo costo, lo que impacta la distribución del ingreso, por lo general en perjuicio de las firmas que se ubican en los eslabones de producción. El patrón de distribución del ingreso que caracteriza a tal forma de control, obviamente, es un asunto no fácil de precisar, no obstante, existe un criterio, bastante consensuado, de que las firmas locales retienen solo entre el 18% y 20% del valor agregado (ver Well Fargo, 2018; Kaplinsky, R. and M. Morris, 2016), bajo esta forma de regulación.

“Relenional” es el tipo de control que se observa cuando las transacciones entre los compradores y suministradores de la cadena se sustentan en flujos de información que son difíciles de codificar o expandir. En general este tipo de control supone una interrelación de flujos de conocimiento que se comparten entre las firmas de la cadena. Los productores en cadenas de control relacional, suministran productos diferenciados en base a calidad, origen geográfico y otras características muy peculiares; los vínculos relacionales toman tiempo para formarse, lo que hace que el costo y las dificultades que implica la sustitución de los actores o firmas locales de la cadena tiendan a ser elevados. En general, se trata de suministradores que establecen una estrecha y dinámica interrelación tecnológica y organizacional con las firmas líderes de la cadena, lo que les permite absorber o generar tecnologías de nivel medio e incluso de nivel avanzado (alta tecnología). También se observan patrones de control relacional para suministradores de productos muy específicos o peculiares, por ejemplo, el tabaco cubano hecho a mano.

El término “relenional” alude a que muchas veces el origen de los denominados vínculos relacionales se atribuye a asuntos demográficos o sociológicos que refieren, por ejemplo, a procesos migratorios, familiares, culturales, etc., se trata, en cierta medida, de una asimilación, por parte de la teoría de la GVC, de los preceptos del denominado “capital social”, que le es propio a muchas escuelas que abrazan las teorías del desarrollo territorial.

Dado que los suministradores en las cadenas en que rige este tipo de control, están en capacidad de ofrecer un tipo de producto o servicio diferenciado, la distribución del ingreso en tal relación no sigue patrón alguno y puede admitir márgenes de beneficio relativamente elevado para las firmas locales, en comparación con el que le es propio a las otras formas de control de las cadenas. De todas formas, como se observa, la capacidad de acceso de las

firmas locales a los mercados finales depende de las firmas líderes que controlan la cadena y ello impacta de manera relevante, no solo en la distribución del ingreso, sino, también, las expectativas competitivas de las firmas locales.

Como es evidente, la dinámica de regulación descentralizada de la cadena responde a perspectivas gananciales de las firmas líderes, pero no está exenta de riesgos, existe ya una literatura que trena el tema (ver Perri, A., et al, 2013; Feinberg, S. E., & Gupta, A. K., 2009) que tiene por objetivo dotar a las firmas líderes de un instrumental que le sirva para balancear beneficios y costos de seguir tal estrategia.

“Captive”: este tipo de control se observa en sectores donde son muy pocas las cadenas que acceden y controlan los mercados finales, lo cual les permite, a tales firmas, una distribución del ingreso altamente polarizada. Se observa tal tipo de control, por ejemplo, en sectores sometidos a elevados estándares públicos y privado, que se corresponden con los peligros de consumir productos de baja calidad y cuya presencia en los mercados tratan de limitar.

Si bien es cierto que los estándares de calidad disminuyen los riesgos de un consumo dañino, también lo es que tales estándares son instrumentos de control de la cadena para restringir el acceso a los mercados finales (ver Ponte, S., 2019). En las cadenas donde rige este tipo de control es muy común encontrar firmas locales que manejan tecnologías de nivel medio- alto y que aplican criterios organizacionales relativamente elevados, que es lo que les permite ajustarse a las normativas que emanan de los rígidos estándares de calidad. Dos ejemplos de sectores donde se observa tal forma de regulación son: la industria de productos cárnicos y la industria médica y biotecnológica.

En el patrón “captive” de regulación, el rígido control del mercado final que ejercen las firmas líderes, por una parte, y los niveles relativamente elevados de los sistemas de innovación de las firmas locales, por la otra, tienden a auspiciar la permanencia de los actores y de las firmas en la cadena. Si bien es cierto, que la distribución del ingreso en términos relativos es muy polarizada en detrimento del productor, en este patrón de control; también lo es, que los precios de los productos que la cadena oferta tienden a ser comparativamente elevados. Además, en los sectores en que se observa un control “captive”, la cadena de producción y servicios, por lo general, posee eslabones de servicios destinados a la investigación e innovación que absorben, niveles de ingresos relativamente elevados y en los cuales se insertan firmas locales cuyos sistemas de innovación sean desarrollados y dinámicos.

Según señala Gereffi, dado que en los casos de los patrones de regulación relacional y “captive”, el desarrollo de los sistemas de innovación locales puede haber sido apoyados por los sistemas de innovación de la cadena, se asume

que existen vínculos estables y consolidados entre las firmas que integran la cadena, en sus palabras: “Ethical leadership is important to ensure suppliers receive fair treatment and an equitable share of the market price” (Gereffi, G., et al, 2016, P. 11).

Tal supuesto, obviamente, es muy limitado en la práctica competitiva de la cadena. Por ejemplo, las firmas locales cuyos sistemas de innovación es dinámico en determinados sectores, y que se asientan, frecuentemente, en zonas o polos de desarrollo, continuamente pugnan por el acceso a los mercados finales y, sobre todo, por la captación del ingreso, lo cual genera ingentes conflictos al interior de la cadena; no obstante, la capacidad de control de las firmas líderes casi siempre marca la pauta (Gereffi, G., et al, 2016).

“Hierarchy” o control jerárquico se observa en cadenas caracterizadas por una integración vertical de la cadena de producción y servicios y, también, por una coordinación vertical de los procesos de gestión de la cadena. En este tipo de control, las firmas líderes centralizan en el país de origen de la cadena, o en una localidad dada, el ensamblaje del producto final. Desde la perspectiva tecnológica tal control se aplica cuando la información por su complejidad no puede codificarse.

La transferencia de información tecnológica media alta a firmas locales supone la existencia de sistemas de innovación locales relativamente desarrollados y la existencia de vínculos consolidados entre las firmas de la cadena, lo cual no es óbice, sin embargo, para que la distribución del ingreso sea polarizada.

Kaplinsky ejemplifica el caso de la cadena Apple iPhone 4, el producto final (visto en el ejemplo como producto unitario) es ensamblado en China en donde se aglutina un costo total de 179 dólares de los cuales 6.50 dólares responden, propiamente, a la actividad de ensamblaje de las firmas locales chinas, que poseen, obviamente, la capacidad tecnológica para hacerlo; la cadena tiene suministradores de componentes en Estados Unidos, que agregan 10.75 dólares al costo, y en Japón, Corea, Alemania y otros, que agregan el resto del costo hasta sumar los 179 dólares señalados. El producto final se vende en Estados Unidos a un precio de 500 dólares, lo que significa que las firmas líderes logran un margen de ganancia del 64%. En el año 2009 se vendieron en Estados Unidos alrededor de 11 millones de iPhone 4 (Kaplinsky, R. and M. Morris, 2016).

En sus inicios la teoría GVC diferenciaba solo dos formas de “governance” o patrones de regulación de la cadena: cadenas controladas por el comprador y cadenas controladas por el productor, y tendía a identificar estas últimas con cadenas jerárquicas y verticales, y a las primeras con redes descentralizadas (Gereffi, G., 1994, Gereffi, G., et al, 2016). La práctica modificó y amplió tales criterios, en realidad tanto en las cadenas cuyas firmas líderes se encuentran en los eslabones de producción, como en aquellas otras donde tales firmas se

ubican en las actividades de servicios cercanas a los mercados finales, se pueden encontrar componentes de cualquiera de las cuenro tipologías de control anteriormente señaladas (ver Kaplinsky, R. and M. Morris, 2016).

Las tipologías vistas son, simplemente, esquemas de referencia, lo que en la práctica se observa son cadenas globales de valor que emplean diversas formas de control, según productos y localidades. Tales patrones de control, además, no son estáticos, varían en el tiempo por diversos factores y coyunturas, entre ellos, los que impone la dinámica de los sistemas de innovación locales, sobre todo cuando están acompañados por políticas institucionales adecuadas, viables y previsoras.

En el contexto señalado existen experiencias de todo tipo, entre las más exitosas se encuentran las de China y varios de los países del sudeste asiático, las cuales han sido, obviamente, ampliamente documentadas, en tal sentido los estudios de Henry Wai-chungYeung son un referente (Ver, Yeung, H., 2006; 2015).

Por ejemplo, en el caso de Taiwán, según refiere el autor, muchas firmas presentes en el cluster Taipei-Hsinchu, que fueron insertas en patrones de regulación verticales de las GVCs, en los años ochenta y noventa del pasado siglo, mostraban ya en aquel entonces una relevante capacidad de innovación, desplegada o en potencia, que mucho debía a las políticas institucionales, educativas e industriales, que previamente habían sido aplicadas por los gobiernas nacionales y locales en todo el país; tal capacidad de innovación, que se observaba sobre todo en los sectores de informática, comunicación y electrónica, fue rápidamente asimilada y utilizada por las firmas líderes de la cadena, y en la medida que ello sucedía se fue transformando el patrón de control de las firmas líderes, de un patrón de regulación jerárquico vertical a un patrón de control relacional. En otros espacios geográficos, donde los sistemas de innovación eran más débiles, el caso del “cluster” de Singapur, por ejemplo, la cadena optó por ubicar flujos de inversión directa, consolidar los patrones de regulación jerárquicos y aprovechar las ventajas de costos, a partir de una fuerza de trabajo manufacturera relativamente barata existente en el territorio.

La literatura que trena estos temas gusta mucho de enfocar la dinámica de los patrones de control de las firmas líderes, por ejemplo, desde el control vertical al relacional, como “aprendizaje organizacional” de las firmas locales (ver Dutrenit, G., 2004); en realidad se trena de la consolidación de los vínculos intra firma, que permite a las firmas líderes, en aquellos espacios donde los sistemas de innovación local lo permitan, la transferencia de tecnologías relativamente sofisticadas (ver UNIDO 2017; Peña, L., y Mahe Sosa, 2021),

conservando el control de la cadena y, sobre todo, el control de la distribución del ingreso.

Las dinámicas de la innovación local y de la competencia global impactan continuamente los sistemas de regulación de la cadena y las relaciones intra firmas, esto hace que ningún “clusters” pueda ser caracterizado bajo una única forma de acoplamiento (patrones de control), o sea en los “clusters” de Taipei-Hsinchu se encuentran acoplamientos orgánicos y funcionales a la cadena de diversos tipos, y en los deltas de los ríos Yangtzé y Perla en China, ocurre lo mismo. Un caso relevante que documenta Henry Wai-chungYeung (Yeung, H., 2015) es la denominada conexión triangular: Silicon Valley-Taippei/Hsinchu- Shanghai, (conocida esta última ciudad como la cabeza del dragón del delta del río Yangtzé), para sectores de alta tecnología. La conformación de tal conexión (bajo un patrón “relenional”), sin dudas, ha representado ventajas para todos los actores participantes en la cadena, en primer lugar, para las firmas líderes de las cadenas globales presentes en ella. No obstante, la conexión triangular se ha caracterizado por serias y reiteradas discordias en lo concerniente al acceso a los mercados globales finales y, sobre todo, en lo referido a la distribución del ingreso, todo lo cual expresa, nítidamente, la dinámica fuertemente competitiva que discurre al interior de las cadenas globales de valor.

En síntesis, el desarrollo del modelo global de acumulación ocurrido en la segunda mitad del pasado siglo, sobre todo luego de la profunda crisis de los setenta; en los albores de la presente centuria había asentado una estructura de producción y acumulación a nivel global definible y precisa, tanto en la estructura de la cadena de producción y servicios, como en el proceso de generación y distribución del valor; una estructura que evidenció la existencia de un nuevo modelo de acumulación: un modelo de acumulación global. La pregunta que se formula en tal contexto, y que se tratará de responder en el tercer epígrafe es: ¿cómo impactó la crisis 2007-2009 la dinámica del modelo global de acumulación?

II. El MGA, El Comercio internacional y las Finanzas Internacionales: El debate sobre la necesidad de una nueva macroeconomía.

En el epígrafe anterior se trató de precisar la estructura básica del modelo global de acumulación y de su relación característica: la cadena global de valor. En el presente epígrafe el objetivo es puntualizar las características de dos de los procesos principales del funcionamiento del modelo global de acumulación: el comercio internacional y las finanzas internacionales.

Se parte del criterio de que las relaciones comerciales y financieras se imbrican y responden al modelo de acumulación vigente, por lo cual las teorías que pretendan reflejar el comportamiento de tales esferas económicas no pueden, de ningún modo, ser estáticas y atemporales.

Sobre el comercio internacional y las limitaciones de sus teorías se ha escrito mucho, la propia teoría neoclásica abrió un espacio a lo que se llamó “Nuevas teorías del Comercio Internacional” (ver Krugman, P., 1999), que arrojó alguna luz sobre los cambios ocurridos en el comercio internacional en las últimas décadas pero que dejó muchas cuestiones fuera de su marco explicativo.

A los objetivos del presente trabajo se quisiera precisar tres cuestiones que se entienden fundamentales a la hora de describir las características del comercio internacional en el presente:

En primer lugar, más allá de vaivenes que luego se abordarán, el comercio internacional en las condiciones en que rige un modelo global de acumulación es mayoritariamente un comercio intra-firma (ver UNCTAD, 2013), pero no solo eso, el comercio internacional canaliza flujos transables de diversa índole a los distintos eslabones de la cadena global, incluidos los eslabones finales, acorde a las normativas reguladoras de la cadena global de valor. Tales flujos transables, provengan sí o no de empresas insertas en las cadenas globales de producción y servicios, son regulados por las normativas competitivas de control que impone la cadena, por lo cual, la distinción de productos intermedios y finales, en este sentido, es superflua; todo el comercio internacional, tanto en mercados finales como intermedios está afectado por las normativas reguladoras de la cadena global de valor en las condiciones en que rige un modelo global de acumulación.

En segundo lugar, el comercio internacional asumido como un mecanismo de distribución de la renta, es solo uno de los canales globales de funcionamiento de los reguladores de control que rigen en la cadena, a los que ya se aludió en el epígrafe anterior, por tanto, los asuntos referidos al impacto de la clasificación tecnológica de los productos, semiproductos y servicios que se comercian por firmas locales y países, en lo que atañe a la renta y su distribución, deben ser todos abordados dentro del marco regulatorio competitivo de la cadena.

En tercer lugar, en el ámbito de la inserción externa de los países subdesarrollados, en el contexto del modelo global de acumulación, existe mucha evidencia empírica que correlaciona la dinámica de los flujos de inversión extranjera directa que se mueven en la cadena y la dinámica de comercio de las firmas locales en la cadena (ver UNCTAD, 2013); y existe,

también, mucha evidencia empírica que correlaciona la dinámica del comercio internacional y la dinámica del crecimiento económico y “upgrading”, para tales países (UNIDO, 2017), se trata de un asunto que no puede ser obviado en los procesos de elaboración de políticas y estrategias efectivas y viables de crecimiento por ningún gobierno y país en las actuales condiciones de la economía mundial (Peña, L., 2018).

Con relación al último punto, aunque ya se aclaró en el epígrafe anterior, la inserción externa de las empresas locales en las cadenas globales de valor, no es, sin embargo, garantía de crecimiento económico, y no es para nada un proceso automático ni expedito, la polarización del crecimiento es desde siempre una característica propia del sistema capitalista, que se agudiza en las condiciones de la economía global.

En las últimas cuatro décadas las tasas de crecimiento del comercio internacional han superado las tasas de crecimiento del producto interno bruto, tanto a nivel mundial como a nivel de grupo de países, pero se observa en los últimos años, sobre todo luego de la crisis económica 2007-2009, una caída estimable de la dinámica de comercio en todos los ámbitos, lo cual ha sido utilizado como un argumento, por algunos, para sustentar el criterio de la reversión de la globalización, sobre esto se retornará en el epígrafe cinco cuando se aborden los temas bajo debate en el presente. Por lo pronto, se ratifica que ni el comercio ni las finanzas internacionales son, ellos mismos, la esencia definitoria del modelo global de acumulación, sino que, por el contrario, son procesos que por sus características y formas de funcionamiento se subordinan al modelo de acumulación vigente.

Un tema teórico más escabroso ha resultado ser el de la función de la economía financiera en el contexto del modelo global de acumulación; lo cual no es de extrañar, ante el pujante desarrollo de las finanzas internacionales en todos los órdenes en las últimas cuatro décadas, los enormes riesgos que les son propios, y que se trasladan a toda la actividad económica general, y ante el ingente crecimiento de la intermediación financiera privada a nivel global.

Con mucha frecuencia se escucha y se lee el criterio de que el eje principal o caracterizador de la globalización es la “financiarización” de la economía, entendiendo por tal concepto, la preponderancia del capital bancario financiero en el ciclo del capital (ver Peña, L., 2020).

La experiencia de los últimos cuarenta años hace dudar de que sea la “financiarización” el criterio metodológico válido para escudriñar la globalización. Una alternativa metodológica más sólida y consecuente lo es, sin dudas, el modelo global de acumulación. O sea, aferrándose a lo que siempre ha sido la historia del sistema capitalista, se asume que es el decurso del

proceso de acumulación, sus fracturas y transformaciones estructurales, lo que determina las características de todos los procesos económicos que le son propios al sistema, entre los que se incluyen: el proceso de producción, el proceso financiero, y el proceso de comercialización, en lo fundamental; y no lo contrario. O, dicho de otra manera, para entender los vínculos y contradicciones entre los procesos productivos y financieros hay que partir de las condiciones que impone el proceso de acumulación global, y no a la inversa, como lo propone o se desprende de la reinterpretación metodológica crítica, que vislumbró la globalización como una mera alternativa posible, y no como un resultado necesario y contradictorio del sistema.

En las condiciones en que rige un modelo global de acumulación la inter vinculación de la llamada economía real y la llamada economía financiera se evidencia, y los instrumentos económicos que otrora eran identificados como propios de una u otra esfera, se integran, e incluso, en algunos casos, se homogenizan, y queda al descubierto el asunto fundamental: que todos son formas que viabilizan en proceso de producción capitalista, ahora global, y que todos intervienen en la generación y distribución del valor; y que todos responden, en sus génesis y transformaciones, a la mayor complejidad del proceso de reproducción del sistema económico, o lo que es lo mismo, que todos son expresión de las condiciones que impone la evolución histórica del proceso de acumulación (Peña, L., 2020).

La evidencia histórica de las transformaciones ocurridas en el proceso de acumulación, sin embargo, ha resultado difícil de aprehender por la teoría económica ortodoxa, por el denominado “mainstream”, pero también lo ha sido por la teoría heterodoxa inconsecuente. Siguiendo a Stiglitz, el problema central de la macroeconomía es el desempleo, pero muchas de las características de la dinámica macroeconomía conciernen a las imperfecciones de los mercados de capital. En tal sentido, explica el autor, el fenómeno de las restricciones crediticias y accionarias son fundamentales, dado que ellas conducen a comportamientos de aversión al riesgo, tanto de las firmas como de las familias, lo que inciden, fuertemente, en el consumo y la inversión. Tales restricciones, agrega Stiglitz, su origen y su impacto, han sido siempre, sin embargo, pasadas por alto por la teoría económica, “economics”, por lo que el intrínquilis y función de la economía financiera han quedado al margen de su indagación y formulación y, por lo mismo, de las propuestas y diseños de las políticas económicas (Stiglitz, J., 2002).

La elaboración de políticas económicas que abarquen la influencia del movimiento financiero en la actividad económica global, o sea en la macroeconomía real, en las condiciones en que rige un modelo global de acumulación, se ha tornado uno de los temas más complejos y discordantes en el presente, sobre esto se regresará más adelante. De todas formas, para el

lector interesado existe una amplia literatura que abarca el asunto, de ella se quiere dejar algunas referencias desde la óptica de interés de este artículo, por ejemplo: los trabajos relativamente recientes de Stiglitz (ver Stiglitz, J., 2002, 2018) las reflexiones de Vico Constancio, muy ajustadas a la experiencia práctica, por haber sido el profesor Constancio presidente del Banco Europeo por muchos años, (ver Constancio, V., 2017), los trabajos de Muellbauer sumamente relevantes y sugerentes realizados en el INET (Instituto para el Nuevo pensamiento Económico) de la Universidad de Oxford, ver (Muellbauer, John (2018), los trabajos de Freydmán, Goldberg y Phelps (ver Frydman, R., and E. S. Phelps, (2013), el libro de Steven Keen, Debunking Economics (Keen, S., 2011) y cerrando esta, muy parcial y limitada referencia bibliográfica quisiera recomendar los trabajos de David Henry, dado que constatan las enormes incongruencias empíricas de la teoría macroeconómica tradicional cuando se aplica al panorama económico presente (ver Hendry, D. and G. Mizon, 2011).

Los derroteros del debate económico son múltiples, pero en este epígrafe solo interesa puntualizar el impacto que la actividad financiera ha tenido en la denominada economía real, una vez vigente el modelo global de acumulación. Entonces, siguiendo sobre todo a Muellbauer (Muellbauer, J., 2018), se considera que en el presente la actividad financiera:

- 1) Atenúa la caída del empleo en períodos de crecimiento restringido.
- 2) Atenúa la caída del salario en períodos de crecimiento exiguo.
- 3) Atenúa las restricciones de financiamiento a la inversión bruta.
- 4) Atenúa la caída de la demanda en períodos de crecimiento exiguo.
- 5) Moviliza fondos alternativos de inversión.
- 6) Propicia la reactivación del ciclo en períodos de sobreacumulación.
- 7) Fomenta la incertidumbre y la especulación.
- 8) Torna más lenta la renovación del capital fijo lo cual incide negativamente en la competitividad y en la fortaleza de la reanimación.
- 9) Expande la durabilidad de las fases del ciclo.
- 10) Desvía parte del costo de la crisis a la esfera financiera.
- 11) Impacta el movimiento económico de largo plazo y las estructuras del sistema de acumulación en general (ver Peña, L., 2020).

Tales asuntos, como es de suponer, inciden todos en los criterios de diseño de política y estrategia económica tendientes a regular el ciclo y en la evaluación de la eficacia de sus instrumentos, lo cual sintetiza, lo esencial, del debate presente en torno a la necesidad de la elaboración de una nueva política macroeconómica y de un nuevo instrumental macroeconómico que logre ser eficaz en las condiciones que rige un modelo global de acumulación.

III. La evolución del MGA y de sus reguladores internos.

Ya se vio en el epígrafe segundo las características principales de los patrones de regulación de la cadena que caracterizan al mercado global en el presente, tales reguladores se conformaron aceleradamente en apenas tres décadas y, como es obvio, constituyen las formas específicas de inserción de las economías de países y territorios en la economía global. Los patrones de regulación de la cadena condicionan, claro está, los procesos de distribución de la renta en el contexto en que rige un modelo global de acumulación y tienen una influencia determinante en los criterios de competitividad de las empresas en el mercado global, estén éstas, sí o no, insertas en cadenas globales de valor.

La evolución de la economía global en las dos últimas décadas ha impactado las tasas de rentabilidad a nivel global, según estiman algunos autores hacia la baja (ver Gereffi, G., 2019), lo cual obligó a las firmas líderes, a acometer estrategias competitivas guiadas, en lo fundamental, a la disminución de costos. Tales estrategias, como se verá, coadyuvieron a la transformación de estructura de la cadena global de producción y servicios.

La segregación de las actividades de producción y servicios ha sido una tendencia generalizada de las firmas líderes en casi todos los sectores económicos, lo cual, obviamente, ha significado, la creciente concentración de las firmas líderes en su actividad principal, esta es: la gestión y control de la cadena. Siguiendo a Timothy J. Sturgeon (ver Sturgeon T. and Momoko Kawakami, 2010) uno de los contribuyentes más relevantes a la Teoría de la Cadena Global de Valor, GVC, los actores básicos en la estructura de la cadena global de producción y servicios, en el presente, son: las firmas líderes y las firmas manufactureras contratistas.

Según señalan Sturgeon y Kawakami, desde comienzos de la primera década del actual siglo, previo a la Gran Recesión, la preeminencia de las firmas líderes ya no descansaba, propiamente, ni en el control directo del liderazgo tecnológico ni, tampoco, en el control directo de la producción de múltiples y disímiles empresas manufactureras; la preeminencia de las firmas líderes, en el presente, se plasma en la capacidad de tales firmas líderes de asumir financieramente los costos y riesgos competitivos del proceso global de producción y servicios, en su capacidad de financiar los procesos de innovación tecnológica a lo largo de la cadena y, sobre todo, en su capacidad de controlar el acceso a los mercados finales. Para referirse a tal forma de control los autores acuñaron el término “the power buyer” (Sturgeon T. and Momoko Kawakami, 2010).

Viendo el mismo asunto desde la óptica de la evolución de los reguladores de la firma, el denominado “power buyer” significó, desde comienzos de siglo, el

despliegue de los patrones “relacional” y modular, ya señalados, prácticamente, en todos los sectores de la economía, aunque siempre teniendo en cuenta las peculiaridades tecnológicas de las diversas industrias y, también, prestando atención a las implicaciones sociales y políticas, que tiene acometer estrategias que afectan el empleo, e incluso la imagen competitiva de la industria de un país dado.

Los ejemplos abundan, en los mercados informáticos y electrónicos alrededor de cincuenta firmas líderes controlan más del 70% de los ingresos brutos, entre las más conocidas: IBM, Fujitsu, Siemens, Hewlett-Packard, Dell, Apple, Acer, Lenovo, Xerox, Epson, Kodak, Cannon, Lexmark, Toshiba, NEC, Vizio, Sony, Sharp, Apple, Nintendo, Microsoft, Samsung, LG, NEC, Mensushita, Hitachi, Microsoft, HTC, Philips, etc.; hace apenas tres décadas muchas de estas firmas se identificaban por las grandes plantas manufactureras de las cuales salían sus particulares productos. En el presente, apenas una veintena de “contratistas manufactureros”, de los cuales casi ninguno accede directamente a los mercados finales, son responsables de suministrar prácticamente toda la producción manufacturera solicitada y financiada por las firmas líderes, acorde a los términos regulatorios que éstas últimas imponen (Sturgeon T. and Momoko Kawakami, 2010).

En tales condiciones lo común es que una misma firma contratista como pudiera ser: Foxconn/Hon Hai, Quanta Computer, Compal Electronics, ubicadas en China y Taiwán; o Flextronics y Jabil Circuit, ubicadas en Estados Unidos, por ejemplo, suministren las manufacturas solicitadas por las diferentes firmas líderes que controlan los mercados globales finales.

Flextronics, se documenta, es una empresa proveedora manufacturera, o sea, una “electronic-manufacturing-service-providers (EMSs)”, que produce bajo distintas marcas y diseños, iguales tipos de productos para firmas líderes distintas, como son los casos de: Sony, Phillips, Ericsson, Alcenel y Motorola; y lo mismo ocurre con Solectron, Sanmina-SCI, Celestica, y Jabil, con respecto a IBM-PCs, Microsoft, Phillips, Sony, Ericsson, Alcenel, y Motorola, acorde a como sean los productos de referencia y la especialización de los denominados EMSs. Se ha documentado que, en el 2002, previo a la Gran recesión, Flextronics and Solectron suministraban ya el 10% del valor de toda la producción de productos electrónicos y componentes informáticos, que era solicitada por el conjunto de todas las firmas líderes (Sturgeon T. and Momoko Kawakami, 2010).

La “externalización” de las actividades de producción por parte de las firmas líderes fue un proceso que estuvo respaldado financieramente. Por ejemplo, Cisco fue una corporación pionera en este complejo proceso: para comienzo

del presente milenio, de las 34 plantas manufacturera con las que antaño Cisco operaba, solo le quedaban dos y en vías de desaparición. Cisco, para ese entonces, únicamente se dedicaba a la gestión de venta y financiamiento de la actividad manufacturera contrenada a sus grandes proveedores. No es de extrañar, entonces que los registros de sus ganancias para el período 2000-2007 no aparecieran dividendos empresariales, “cash dividends”, sino solo dividendos sobre stock (Milberg, W., and Deborah Winkler, 2009)

Aunque la segregación de funciones de los actores de la firma es muy marcada para el sector de electrónica e informática, lo mismo se observa en otras áreas, por ejemplo, la industria del automóvil, a pesar de su importancia para la industria en general de muchos países del Norte, (tanto por su capacidad de generar empleo como por su connotación en la construcción de una imagen competitiva líder en la industria), tampoco ha estado exenta del impacto de la tendencia globalizadora, pero éste se ha mostrado de manera más atenuada, gracias a políticas de gobierno guiadas a sostener el empleo y resguardar el lugar que la industria del automóvil ha tenido, tradicionalmente, en la estructura económica del país y en la percepción de su competitividad.

En el pasado, en el período que se enmarca entre la segunda mitad de los setenta y comienzos del presente siglo, lo consuetudinario era que las firmas líderes produjeran en los países donde se ubicaba la casa matriz y, también, en las filiales de la firma colocadas en terceros países, los componentes, partes y piezas fundamentales y de otra índole que serían luego ensamblados en el país de origen de la firma. Desde inicios de la primera década del 2000, como señalan Biesebroeck y Sturgeon, las firmas líderes comenzaron a desterrar de sus fronteras geográficas, las actividades propiamente productivas de la cadena, por lo que éstas tendieron a concentrarse en “clusters” ubicados en terceros países, los cuales, en muchos casos, según dicen estos especialistas, han alcanzado la categoría de suministradores globales: “(...) today global suppliers have emerged in a range of industries” (Biesebroeck, J. and Timothy J. Sturgeon, 2010, P. 212).

En la industria del automóvil lo más común en el presente es que unas pocas firmas, suministradoras globales de componentes principales, “first tiers”, concentren la producción en una o dos localidades y luego “exporten” las partes y piezas fundamentales a plantas de ensamblajes cercanas a los mercados finales o ubicadas, geográficamente, en los países en que se asientan tales mercados. En tales condiciones no es de extrañar que el patrón de regulación que más reiteradamente aparece en esta industria del automóvil sea el modular (Biesebroeck, J., and Timothy J. Sturgeon, 2010).

La industria del automóvil, sin embargo, abarca no solo a los suministradores principales sino, también, a pequeñas y medianas empresas diseminadas geográficamente y ubicadas muy cercanas a los centros de ensamblaje, que conservan un papel relativamente relevante en la cadena de producción y servicios. Entendiendo a tal diversidad de actores en la cadena, a la conservación, en cierto rango, de actividades productivas como propias de las firmas líderes y, también, entendiendo al impacto de las políticas de gobierno, guiadas a preservar la industria y el empleo en el país de origen de la cadena; algunos autores entienden que la estructura de la industria del automóvil en la actualidad no llega a ser del todo global, sino que más bien tiene un carácter regional (Biesebroeck, JV., and Timothy J. Sturgeon, 2010).

En el presente, las firmas suministradoras globales de la industria del automóvil se ubican principalmente en China, México, Brasil e India, en todas ellas la presencia de la inversión directa extranjera ha sido muy relevante, pero a partir del desplazamiento del patrón vertical de control de la cadena al patrón modular, se puede constatar una evolución tecnológica relativamente autóctona de las firmas suministradoras globales, que impulsa la capacidad competitiva de tales firmas, no solo horizontal, o sea con relación a firmas suministradoras similares; sino, también, vertical, esto es, al interior de la cadena global, y que impele, entonces, a transformaciones de los patrones reguladores de las firmas líderes, que se mueven entre patrones modulares y relacionales.

En el presente, las firmas suministradoras globales son las responsables de generar los componentes principales de la industria de muchos de los productos de las firmas líderes del sector, como lo son: la Ford, General Motors [GM], Chrysler, Volkswagen, Peugeot, Volvo, Toyota, and Hyundai, y de otras que entraron a la palestra competitiva en un período relativamente reciente, como Geely (China) y Tena (India), y que ya se ubican entre las veinte primeras firmas líderes a nivel mundial (Biesebroeck, JV., and Timothy J. Sturgeon, 2010).

En síntesis, las tendencias transformativas de la cadena de producción y servicios, desencadenadas a inicios de siglo, también son visibles en la industria del automóvil, aunque por su ambigüedad o limitación se le prefiera llamar tendencias regionales en vez de tendencias globales; su impacto en los patrones de regulación de la cadena ha sido el despliegue en el sector de patrones modulares y, en algunos casos, relacionales, acorde a la fortaleza competitiva alcanzada por las firmas suministradoras globales.

La denominada regionalización ha generado una cierta confusión en la aprehensión conceptual del decurso real del modelo global de acumulación, algo que se verá más adelante. Por ahora solo se quiere recalcar que el

mercado del automóvil continúa en expansión y que las estrategias de las firmas líderes, ante los riesgos competitivos, han acentuado los procesos de “externalización” de las actividades de producción y servicios, sobre todo, después de la crisis 2007-2009, a lo que se prestará atención, en el siguiente epígrafe.

Otro sector de la industria que ejemplifica, nítidamente, aunque a su manera, los cambios ocurrido en la cadena global de valor con posterioridad a la crisis del 2001, es el sector de confecciones textiles.

Se considera que históricamente la industria de confecciones ha sido una de las más protegidas a nivel internacional, tanto en su base de suministros, (fibras de algodón, lana, etc.) como en su esfera industrial. En este sentido, el ya fenecido Acuerdo Multi-fibras fue una excepción dentro del acuerdo de liberación comercial, GENT, dado que dio cabida a compromisos de distribución de cuotas de importación, por parte de países o grupos de países como Estados Unidos, Unión Europea y Japón, y exclusivas para este tipo de productos, a un cierto número de países subdesarrollados (ver Gereffi, G., and Stacey Frederick, 2010).

Las altas barreras proteccionistas características de este sector fueron un estímulo, sin embargo, para la ubicación de inversión extranjera directa en países subdesarrollados que gozaban del beneficio de cuotas de exportación ventajosas hacia países del Norte; lo que impelió la relocalización de las empresas de la cadenas de producción y servicios en el sector, sobre todo para fines de los noventa, cuando Hong Kong, Corea, Taiwán, y China lograron alcanzar los máximos niveles de exportación, bajo el ya señalado sistema de cuotas del acuerdo Multifibras.

En enero del 2005, el Acuerdo Multifibras caducó y la transformación del contexto competitivo obligó a un reacomodo de las estrategias de la cadena global de valor, algo que se verá enseguida (ver Gereffi, G., 2004; Rasmussen, 2008; Tewari, 2006). Pero se quiere precisar, que para inicios del presente siglo el patrón de control característico de la cadena para este sector, era el modular, (aunque no se niega que otros patrones también aparecían, tales como el patrón de mercado, “market”, el relacional y patrones verticales), y que la historia de la extensión y significación de tal patrón modular daba nítida evidencia del impacto de las dinámicas competitivas globales en las políticas y estrategias económicas nacionales y, también, de la capacidad de reacomodo de las firmas líderes y locales a tales dinámicas.

El decurso competitivo del sector en la primera década, al parecer, no ha alterado el patrón de control prevaleciente en el sector, más bien a lo que ha

impelido es a la concentración de casi todos los eslabones de la cadena de producción y servicios, que le es propia al sector, en pocos países o “regiones”, alterando, marcadamente, los flujos de comercio para los productos de este sector.

Por ejemplo, en términos de valor las exportaciones mundiales de confecciones textiles en 1995 se cuantificaban aproximadamente en 158 mil millones de dólares, la Unión Europea daba origen al 31% de tales exportaciones, una gran parte de ellas destinadas al propio mercado intracomunitario, China un 15%, y otros exportadores alrededor de un 54%. En el 2005, sobre un monto de 277 miles de millones de dólares, la cuota comunitaria seguía siendo la misma, mientras que la participación de China se elevaba al 27% y la de otros exportadores disminuía al 42%; y para 2008, en plena recesión, las exportaciones se elevaban a un monto de 362 mil millones de dólares, con una cuota comunitaria incólume, mientras la de China se elevaba al 32% y las de otros exportadores bajaba al 37% (Gereffi, G., and Stacey Frederick, 2010).

Aunque se pudiera pensar que la cuota de exportación que corresponde a “otros exportadores” era todavía elevada en el 2008, 37%, es bueno tener en cuenta que los seis primeros países, por el monto de sus exportaciones, que integraban tal grupo, Turquía, Bangladesh, India, Vietnam, Indonesia, y México, sumadas todas sus cuotas, 15%, eran menos de la mitad de la cuota de participación de China en las exportaciones mundiales del sector, 32%, como ya se señaló (Gereffi, G., and Stacey Frederick, 2010). En síntesis, la estrategia competitiva de las cadenas ubicadas en el sector, luego de la desaparición del Acuerdo Multifibras, ocurrida con anterioridad a la denominada Gran Recesión fue, en lo esencial, la concentración de la cadena global de producción y servicios en muy pocos países, en primer lugar, China, acentuando el patrón modular de control de la cadena global de valor.

Las cifras muestran que los montos de comercio del sector siguieron aumentando, aún en período de crisis, no obstante, se evidenciaron afectaciones severas para muchas empresas locales que bajo el manto del acuerdo Multifibras, o en condiciones competitivas más holgadas, gozaban de las ventajas de una cuota de exportación estimable concedida a los países donde dichas empresas se localizaban; tales afectaciones son explicables por la desarticulación del Acuerdo Multifibras y por la transformación de la estructura “global” de la cadena de producción y servicios del sector en una estructura “regional” concentrada. Se trata de un proceso bastante similar al que ya se vio para el caso del sector de electrónica e informática.

Por ejemplo, en países como China, Turquía e India, en el presente existe un entramado de empresas que han podido asumir las actividades de corte,

manufactura y terminado de los productos del sector de manufacturas textiles en condiciones competitivas para la cadena; pero no es el caso de todos los países cuyas empresas estaban insertas en la cadena con anterioridad al año 2005; hay muchas otras empresas locales que otrora realizaban una u otra función específica en la cadena global de producción y servicios que han quedado relegadas o segregadas de la cadena, afectando severamente el comercio sectorial de los países en que se ubican dichas empresas que resultaron desarticuladas de la cadena.

Visto el asunto desde las importaciones, los suministradores regionales de los mercados principales, Unión Europea y Estados Unidos como es de suponer se han reducido mucho, a partir de la concentración de la exportación del sector en China. Además, los acuerdos regionales de comercio del área asiática, han contribuido a la expansión del comercio en la región, a partir, sobre todo, de la capacidad de suministro de la industria China, “China hub”, y, también, han ido ganado relevancia otros mercados como Rusia y la propia China. (Gereffi, G., and Stacey Frederick, 2010).

El sector de textiles está considerado el ejemplo por antonomasia de las cadenas controladas por el comprador, en el sentido que es en los mercados finales donde en los últimos treinta años se han anclado las firmas líderes, centrando su actividad en las áreas de diseño, marcas y marketing. La tendencia competitiva presente de concentrar la actividad de producción y servicios en grandes suministradores manufactureros, sobre todo a partir del 2005, ha dado lugar a la aparición de firmas líderes manufactureras que se han tornado los suministradores principales de las firmas que controlan los mercados finales, minoristas, “retailers”, y mayoristas, “wholesales”, y de los dueños de marcas, “brandmarketers”. No obstante, todavía las grandes cadenas globales como Nike y Sara, cubren parte de la demanda de los mercados finales bajo su control, a partir de la actividad productiva y de servicios de sus propias cadenas, o sea, sin acudir a los grandes suministradores.

Entre las firmas líderes que clasifican como “retailers” se tiene: Walmart, Target, Seart, Asca, Tesco, Mango, etc.; y entre los dueños de marca: Nike, Levi’s, Polo, Ben Sherman, Hugo Boss, etc., todas estas firmas líderes cubren una parte de su demanda con los suministros de grandes corporaciones manufactureras, como Li and Fung Limited, que no tienen acceso directo, sin embargo, a los mercados finales.

Li and Fung Limited—asentada en Hong Kong, China, comenzó siendo un intermediario en el comercio de bienes en el año 1906, en el presente se ha tornado una firma líder manufacturera, con extensa presencia en China

continental que, como ya se dijo, es el país donde se origina el monto principal de exportaciones del sector a nivel mundial. Por ejemplo, para el caso de Walmart, Li and Fung en el año 2008 suministró el 80% de las manufacturas del sector que sustentaron las ventas de la firma minorista y, para el caso de Sear, entre el 60% y 70% (Gereffi, G., and Stacey Frederick, 2010).

En el presente, se señala, que las interrelaciones entre las firmas líderes y las empresas locales se hay tornado muy complejas y se observa una puja competitiva muy aguda por los porcentuales de distribución del ingreso, reacomodos muy dinámicos de los patrones de control y realineamientos recurrentes de las estrategias competitivas de las firmas líderes; ante los procesos de concentración de la actividad manufacturera y la difusión tecnológica acelerada.

Un sector que presenta particularidades relevantes, es el sector de servicios, como se sabe, se trena de un sector multifacético y muy abarcador; pero a los objetivos del presente artículo se prestará atención solo a los denominados “offshore services value chain”.

La denominada industria de servicios transables tiene apenas treinta años y surgió bajo del manto del desarrollo científico y tecnológica de la industria informática y de telecomunicación; él cual indujo a una transformación del propio concepto de servicios. Hasta ese entonces la “producción” y “consumo” de un servicio coincidían necesariamente en el mismo entorno, aunque la generación del servicio no fuera una actividad propia de la empresa que lo demandara, “outsourcing”. El criterio de “offsourcing” es, precisamente, que el servicio se genera en un país distinto al país donde se ubica el cliente que lo consume.

Los clientes de este tipo de servicios son, principalmente, grandes corporaciones de todos los sectores económicos, en primer lugar, las corporaciones financieras, pero también pequeñas y medianas empresas, gobiernos y consumidores individuales.

Dado que la actividad de servicios transables de alta tecnología no demanda de grandes empresas donde se concentre grandes masas de empleados, en el imaginario popular, muchas veces se identifica al sector con múltiples pequeñas empresas que crean softwares, diseños o similares, de manera independiente, para abastecer a una difusa clientela. Nada más lejos de la realidad, en el año 2008, las ventas de los veinte principales proveedores de los “offshore services” tenían un nivel de venta cercano a los 200 mil millones de dólares, (prácticamente más del 90% de las ventas mundiales de tales servicios); de las cuales más del 70% se originaban en solo seis grandes corporaciones: IBM, Accenture, Electronic DenaSystem, ComputerSciencesComporenion, (norteamericanas), Capgemini, francesa, y AutomenicDena Processing, también norteamericana (Gereffi, G., and Karina Fernandez-Stark, 2010).

O sea, se trata de un sector cuyo mercado final está altamente controlado por muy pocos proveedores, grandes corporaciones; lo cual no niega, sin embargo, que el sector, se sustente en cadenas de generación de servicios de “outsourcing” y “offsourcing” muy descentralizadas, o sea, cadenas compuestas por múltiples empresas bajo patrones relacionales o modulares que les asegura a las firmas líderes el control polarizado de la distribución del ingreso.

Se señala que el sector todavía se encuentra en su infancia; o sea, que todavía la tecnología tiene un amplio campo que cubrir, no solo en términos cuantitativos sino, también, cualitativos, dada la creciente penetración de este tipo de servicios en todos los sectores de la economía y en todas las actividades de la sociedad, y dada la dinámica de transformación tecnológica del propio sector. En tal contexto, algunos especialistas sostienen que existe para empresas locales de muchos países subdesarrollados, posibilidades efectivas de inserción en cadenas globales de valor (Gereffi, G. and Karina Fernandez-Stark, 2010.), lo cual no debería ser interpretado, al menos en la mayoría de los casos, como un fácil acceso a los mercados finales; sino, más bien, como posibilidades de inserción en las cadenas de proveedores. En tal sentido, se debe tener en cuenta, que una característica de las ventas del sector es que en su mayoría se organizan bajo contratos multianuales del tipo “business-to-business”, que por definición niegan o limitan cualquier criterio de libre competencia y suponen compromisos de relativa permanencia entre clientes y proveedores.

Las actividades de outsourcing en lo fundamental son de tres tipos: tecnología de la información, “information technology outsourcing”, (ITO); servicios para procesos de negocios, “business process outsourcing”, (BPO); y servicios de alto valor agregado, “knowledge process outsourcing”, (KPO). Acorde a tales clasificaciones, hay presencia de servicios de distintos tipos, ofrecidos a todos los sectores de la economía. Además, las clasificaciones señaladas de los servicios responden, en gran medida, a la complejidad del conocimiento que sustenta los servicios que se ofrecen por el sector, y no, a las características de los sectores que demandan tales servicios de “outsourcing”, o sea, una industria clasificada como de elevado nivel tecnológico puede necesitar ITO, o BPO; y otra que clasifica como de baja tecnología puede tener una demanda de KPO con vistas a elevar su competitividad.

El sector financiero consistentemente ha sido el cliente mayor de los servicios de “offshore”; en el 2008 representaba el 32% de toda la demanda de tales servicios, y la India el país de origen fundamental de los servicios de “offshore”; en el 2008 este país concentraba el 45% del mercado, lo cual, como ya se señaló, significa la localización en la India de importantes empresas insertas en las principales cadenas globales de valor. No obstante, es importante señalar,

que entre las veinte firmas de proveedores más importantes del mundo hay una India, que ocupa el último lugar, con una participación en el nivel de ventas del sector de 0.5% en el 2008, algo que renifica la dinámica competitiva que caracteriza el modelo global de acumulación (Gereffi, G., and Karina Fernandez-Stark, 2010).

La cadena global de valor de los servicios de outsourcing a pesar de su corta existencia ha sufrido, sin embargo, importantes transformaciones. En sus inicio las firmas líderes conservaban en el país los servicios de KPO y gran parte de los BPO, pero para inicios del presente siglo la mayoría de los BPO se habían tornado servicios de “offshore” y en el último tercio de la primera década, ya de frente a la recesión del 2007-2009, una de las estrategias principales de la cadena global fue la “externalización” de prácticamente todos los servicios de BPO, y una gran parte de los servicios de KPO.

El impacto de la Gran Recesión en el sector de outsourcing fue de dos tipos: el denominado “efecto sustitución”, y el que se conoce como “efecto demanda”. El primero refiere a la estrategia de la cadena global de disminuir costos mediante la externalización de sus actividades, un caso relevante fue Filipina, cuya actividad de servicios offshore en el 2006 generaba 3.3 miles de millones de dólares de ingresos y para el 2010 los ingresos de esta industria se contabilizaban por encima de los 13 millones de dólares, el país en el presente es un asiento mundial de lo que se denomina centros de comunicaciones, “call centers”; hacia tal ubicación se han desplazado incluso actividades de proveedores que otrora localizaban en la India, por lo que Filipina se ha tornado una plaza relevante de servicios financieros BPO (Gereffi, G., and Karina Fernandez-Stark, 2010).

Se señala que muchas firmas líderes proveedoras de servicios BPO han relocalizados sus actividades, son los casos de Genpact, Wipro BPO, Intelenet, Aegis BPO, y Firstsource. Wipro BPO, una de las mayores compañías proveedoras de servicios BPO cuya casa matriz se encuentra en la India, en el 2009 inauguró un centro de servicios BPO en Cebu City, Filipinas, en el cual laboran más de un millar de empleados (Silicon India, 2009).

El otro impacto muy relevante de la Gran Recesión para la industria de servicios offshore, fue la fuerte caída de la demanda. Varios factores incidieron en la caída de la demanda, entre ellos el congelamiento de los contratos offshore y la caída de los precios. Por ejemplo, como ya se señaló, en la India se originan aproximadamente el 45% de los servicios offshore, comparando las tasas de crecimiento por períodos se tiene: entre el 2004 y el 2008 la tasa de crecimiento de los ingresos por servicios offshore en la India era del 30%

promedio anual, en el 2009 este indicador se redujo, drásticamente, al 16%. (Gereffi, G., and Karina Fernandez-Stark, 2010).

No se puede, obviamente, subestimar la importancia del denominado efecto demanda, sin embargo, a los objetivos del presente artículo se prefiere seguir la pista del llamado “efecto sustitución”. Para fines del 2010 la industria india de servicios offshore comenzó a recuperarse (NASSCOM Newslines, 2010) asumiendo importantes transformaciones estructurales a tono con las estrategias de “externalización” de las firmas líderes actuantes en el sector, en esencia la relocalización de los servicios BPO e, incluso, KPO, cuando ello le significa a la cadena una disminución relevante de costos, incluidos, obviamente, los costos salariales.

En síntesis, el impacto principal de la crisis para la industria de servicios offshore ha sido la “externalización” de la generación de servicios KPO y BPO a terceros países, por lo cual el término “regionalización”, en lo que atañe al sector, es muy ambiguo; aunque no niega, como ya se señaló el alto grado de descentralización que caracteriza a la cadena global de generación del servicios que caracteriza al sector, ni tampoco, como también ya se señaló, que se trata de un sector donde todavía hay muchos rubros que cubrir por tratarse, tecnológicamente, de una industria en su despegue. Por ejemplo, Chile se está fortaleciendo como un centro de innovación en áreas de KPO y otros países de América Latina, como El Salvador y Honduras, buscan convertirse en “call centers” (Gereffi, G., and Karina Fernandez-Stark, 2010), todo lo cual abre posibilidades de “upgrading” para países del Sur que, evidentemente, asienten empresas que se inserten en cadenas globales de valor bajo los patrones de control de sus respectivas firmas líderes.

Ahora, para concluir este epígrafe, se quisiera abordar de manera sucinta la situación del sector de la agroindustria de alimentos, sometido, también, a las dinámicas del modelo global de acumulación. Para comienzos de la actual centuria las tipologías de clasificación de las cadenas globales de producción y servicios que actuaban en el sector eran en lo esencial tres: los denominados “agribusinesses”, cadenas verticales extendidas a todas las actividades del sector, por lo general bajo un patrón de control “captive” o “hierarchy”; las cadenas de producción y comercialización de productos agrícolas procesados, como jugos, compotas, etc., controladas por empresas líderes manufactureras y, por último, las cadenas de producción de frescos. En este último tipo de cadenas, las firmas líderes se ubicaban, por lo general, en las actividades de embalaje, transporte y almacenamiento en condiciones de congelación.

Los patrones de control de las dos últimas tipologías de cadenas: productos agrícolas procesados y productos frescos; por lo general son del tipo modular o “captive”, en dependencia de los estándares privados y públicos que se exija a

los productos de la cadena específica; o sea, cuando éstos estándares son muy elevados, las firmas líderes optaban por asegurar su presencia en todas las actividades de la cadena de producción y servicios y aplicaban, entonces, un control más rígido, “captive”, o “hierarchy”, son los casos, por ejemplo, de la producción de cárnicos o la de los productos orgánicos o “naturales en la que los que los asuntos de la llamada trazabilidad es fundamental (Gereffi, G., et al., 2016).

Lo característico de las cadenas globales de valor que accionan en el sector, es la muy elevada capacidad de control que poseen las firmas líderes de los mercados finales, por lo que muchas veces se les identifica como “supermarket” (ver Raschio, G., 2017); apelativo que también alude al acceso limitado que tienen a los mercados venta, los pequeños y medianos productores que no estén insertos en la cadena (Humphrey, J. and Olga Memedovic, 2006)

Las dos primeras décadas del presente siglo, no han traído consigo grandes cambios en el sector y no es de extrañar; no se puede perder de vista que la comercialización de los productos del sector está muy influida por las políticas proteccionistas de comercio o políticas internas de los gobiernos, como son los casos de “La ley de comercio agrícola de Estados Unidos” y de “La política agrícola común de la Unión Europea”, etc., lo cual, en cierta medida, preserva las relaciones tradicionales de comercio del sector. Para el sector de la agroindustria los denominados procesos de regionalización, en general, significan la ubicación de empresas locales, controladas por firmas líderes mediante diversos patrones, en zonas geográficas relativamente cercanas a los mercados principales de demanda, por ejemplo, cercanas a Estados Unidos, a la Unión Europea o a Japón, o a otros mercados de demanda relevante que en el presente se agregan, como China; o “regionalización” simplemente significa la renificación de relaciones de comercio bajo acuerdos o cuotas que tienen larga dena y tradición. Existen factores de toda índole: biológicos, ambientales, tecnológicos, políticos, sociales, etc., que, al menos, en el corto plazo, hacen muy difícil acometer una nueva “regionalización” en el sector, por lo que no se prevé un cambio drástico de la estructura global de la cadena de producción y servicios de la agroindustria.

No obstante, la transformación bajo competencia del modelo global de acumulación ha impactado algunas empresas y regiones. Kaplisky, por ejemplo, estudia lo que denomina desvío de la demanda (Kaplinsky. R, and MasumaFarooki, 2010).

La conformación del modelo global de acumulación trajo consigo un cambio relevante en la diferenciación de los ritmos de crecimiento a nivel mundial,

sobre todo a partir de la década de los ochenta del siglo pasado; dos cuestiones destacaron: el rápido crecimiento de un conjunto de países asiáticos, China, en primer lugar, algunos países del sudeste de Asia, y desde el comienzo del presente milenio, también la India; y, en segundo lugar, el debilitamiento del ritmo de crecimiento de las naciones hegemónicas del Norte, encabezando la lista, Estados Unidos, aunque también fueron los casos de Europa Occidental y Japón. Se entiende que tal inflexión de las tendencias del crecimiento reflejó un agrietamiento relativo de las estructuras económicas competitivas de los otrora países centros del sistema de economía mundial y, por el contrario, un fortalecimiento competitivo de los países del Sur, en realidad de un grupo muy restringido de ellos. La pregunta que procuran responder Kaplinsky y Farooki, en tal contexto, es: ¿cuál es el impacto que tal asunto ha tenido en el comportamiento de la demanda a nivel mundial?

El autor dirige su atención a tres cuestiones: Las poblaciones de la China e India de conjunto representan casi el 37% de la población mundial; sus balances comerciales externos muestran, desde hace más de dos décadas, saldos favorables mantenidos, por lo que no es previsible que en el corto o mediano plazo acudan a políticas en procura de restringir el consumo y, en tercer lugar, dado el tamaño de las economías de ambos países, China y la India están capacitados para mantener ritmos de crecimiento elevados y a la vez generar economías de escalas, acudiendo a la introducción de tecnologías. La acción conjunta de estos tres factores hace prever una elevación del nivel de vida de la población de ambos países y un desplazamiento entonces de la demanda mundial y del consumo, hacia tales territorios.

Según los autores, el impacto de tal proceso puede captarse prestando atención a los cambios que, según pronósticos, ocurrirán en la distribución del gasto de la llamada clase media global. En efecto, los pronósticos de este indicador en el 2030, comparados con su comportamiento en el 2009, son: una reducción para la región de América del Norte del 26% al 10%, y lo mismo para la región europea del 38% al 20%; en cambio la región de Asia Pacífico se estima que crecerá del 23% al 59%, para el resto de las regiones no se prevén cambios relevantes (Kaplinsky, R. and MasumaFarooki, 2010).

El crecimiento del gasto de consumo medio en regiones del Sur, en términos comparativos con las regiones del Norte, agregan los autores, merma el gasto per cápita relativamente, dadas las diferencias marcadas de los niveles de vida de las poblaciones de ambas regiones, y deteriora, entonces, la calidad del consumo y los estándares de calidad que caracterizan la demanda global de bienes de consumo directo; pero a la vez eleva los montos absolutos de las exportaciones mundiales de productos básicos, acorde a la elasticidad ingreso que le es propia a la demanda de este tipo de productos. Por otro lado, el

desarrollo industrial en avance en varios países ubicados en regiones del Sur, el caso, de China en primer lugar, propicia, en general, el crecimiento de la demanda de productos básicos semielaborados como inputs de la propia industria del país, lo cual, entonces, en el sector, tiende a reestructurar la demanda de los productos básicos por parte de los importadores, en preferencia de inputs para industria procesadora de alimentos y en detrimento de los productos agrícolas ya elaborados.

En síntesis, Kaplinsky y Masuma propone la siguiente hipótesis. El desvío de la demanda global tiene su génesis en la diferenciación del crecimiento a nivel global, en el que destacan, ascendentemente, sobre todo, China e India; y, en deterioro, los países otrora hegemónicos, Estados Unidos, Europa Occidental y Japón. El desvío de la demanda global tiene cuatro implicaciones: a) La combinación de una disminución relativa del gasto per cápita del consumo global con un crecimiento de su monto total lleva a un crecimiento de la demanda de productos básicos, entre ellos alimentos. b) Es de prever una disminución de la calidad del consumo y una merma de la diversificación del consumo. c) A tono con lo anterior, es de prever un comportamiento errático de los precios de los productos destinados al consumo, aunque Kaplinsky y Masuma estiman que la tendencia debe ser a la baja. d) Teniendo en cuenta la elevada disponibilidad de ofertantes, muchos de ellos países subdesarrollados, de productos agrícolas semielaborados, es de prever una agudización de la competencia de productores ubicados en el mismo rango en la división internacional del trabajo, o sea en los mismos eslabones de las cadenas globales de producción y servicios que actúan en el sector (Kaplinsky, R. and MasumaFarooki, 2010).

Kaplinsky y Masuma explícitamente presenta sus ideas como hipótesis a comprobar y, por lo mismo, se trata de uno de los asuntos bajo debate desde la perspectiva sectorial; pero más allá de cuán acertado sea el pronóstico, lo que sí se evidencia es: que a nivel sectorial los procesos de “downgrading” tienen cabida y pueden ser explicables; que las posibilidades de acceso a los mercados finales, aun en los nuevos mercados de demanda, son muy limitadas; y que las tendencias de los precios internacionales de los productos básicos, de los alimentos en particular, no pueden ser explicadas al margen de la dinámica del proceso global de acumulación.

Una vez más, se recalca, que las políticas económicas sectoriales, sobre todo las elaboradas en países subdesarrollados, reclaman, para alcanzar su viabilidad, de una perspectiva concreta para su elaboración; pero para llevar adelante tal tarea se requiere de una agenda de investigación que la fundamente y la sustente, este será, precisamente, el tema de la segunda parte del presente artículo.

Referencias bibliográficas (Partes I y II)

- Ahmad, N., (2019), "Improving the accounting frameworks for analyses of global value chains", *Technological innovation, supply chain trade, and workers in globalized word, Global Value Chain, Development World Bank Report*, Washington, DC.
- Álvarez, O., Sarah Rodríguez, Esther Aguilera, et., al, (2017), "La inserción externa de Cuba en los procesos de cooperación, integración y concertación de América Lenina y el Caribe", Compilador, Lázaro Peña en *Propuestas para la inserción de la economía cubana en la economía internacional*, Editorial UH, La Habana
- Bair, J., (2005). *Global capitalism and commodity chains*, en <https://www.maneyonline.com/doi/abs/10.1179/102452905X45382>
- Bair, J. and M. Werner (2011), "Guest editorial – commodity chains and the uneven geographies of global capitalism: a disarticulations perspective," *Environment and Planning A*, 43 (5), USA.
- Biesebroeck, J. and Timothy J. Sturgeon, (2010), "Effects of the 2008–09 Crisis on the Automotive Industry in Developing Countries: A Global Value Chain Perspective", Centaneo, O. Gary Gereffi, and Cornelia Staritz Editors, *Global Value Chains in a postcrisis world: a development perspective*, Word Bank, Washington DC.
- Bruhn, D., (2014), *Global Value Chains and Deep Preferential Trade Agreements: Promoting Trade en the Cost of Domestic Policy Autonomy?*en: https://www.die-gdi.de/uploads/media/DP_23.2014_01.pdf
- Centaneo, O., Gary Gereffi and Cornelia Staritz, "Global Value Chains in a Postcrisis World: Resilience, Consolidation, and Shifting End Markets", Centaneo, O. Gary Gereffi, and Cornelia Staritz Editors, *Global Value Chains in a postcrisis world: a development perspective*, Word Bank, Washington DC
- CEPAL, (2014), *Global value chains and world trade: Prospects and challenges for Lenin America*, en: <https://www.cepal.org/en/publicenions/37041-global-value-chains-and-world-trade-prospects-and-challenges-lenin-america>
- Constancio, Victo (2017), *The future of monetary policy frameworks*en: <https://www.researchgene.net/publicenion/318269841>
- De Marchi, Valentina, Gary Gereffi and Roberto Grandinetti (2019), *Evolutionary trajectories of industrial districts in global value chains*. Routledge, London.
- Dindial, M., (2020), *Between a rock and a hard place: A critique of economic upgrading in global value chains*, en: <https://www.doi: 10.1002/gsj.1382>
- Dollar, D., (2019), "Executive summary", *Technological innovation, supply chain trade, and workers in globalized word, Global Value Chain Development World Bank Report*, Washington, DC.
- Dutrenit, G., (2004). *Building Technological Capabilities in Lenecomer Firms, Technology & Society*en: <https://www.researchgene.net/publicenion/200465516>

- Escaith, H., Nannette Lindenberg, and Sébastien Miroudot, (2010), "Global Value Chains and the Crisis: Reshaping International Trade Elasticity?", Centaneo, O. Gary Gereffi, and Cornelia Staritz Editors, *Global Value Chains in a postcrisis world: a development perspective*, Word Bank, Washington DC.
- Feinberg, S. E., & Gupta, A. K. (2009). *MNC subsidiaries and country risk*, en: <https://journals.aom.org/doi/abs/10.5465/amj.2009.37315470>
- Frederick, Stacey and Gary Gereffi. (2009). *Value Chain Governance*, en: <http://www.cggc.duke.edu/pdfs/>
- Frydman, R., and E. S. Phelps (2013), "Which Way Forward for Macroeconomics and Policy Analysis?", Frydman, R., and M. D. Goldberg, *Beyond Mechanical Markets*, Published by Princeton University Press. New Jersey, en: <http://www.econ.nyu.edu/user/frydmanr/BeyondMechanicalMarkets>
- Gereffi, G., (1994). *The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains*, en <https://www.researchgene.net/publicacion/281870191>
- Gereffi, G., (2019), *Economic upgrading in global value chains*, en: <https://www.researchgene.net/publicacion/337023562>
- Gereffi, G. (2004), *Industrial Adjustment in the North Carolina Textile and Clothing Industry*, en: <http://www.unc.edu/depts/europe/conferences/04/global/papers.htm>.
- Gereffi, G. (2005), 'The global economy: organization, governance and development,' in N.J.
- Smelser and R. Swedberg (eds), *The Handbook of Economic Sociology*, 2nd edition, Princeton, NJ: Princeton University, Princeton.
- Gereffi, G., and Karina Fernandez-Stark (2010), "The Offshore Services Value Chain: Developing Countries and the Crisis", Centaneo, O. Gary Gereffi, and Cornelia Staritz Editors, *Global Value Chains in a postcrisis world: a development perspective*, Word Bank, Washington DC.
- Gereffi, G., and Karina Fernandez-Stark, (2016), *Global value chain analysis*, en <https://www.researchgene.net/publicacion/305719326>
- Gereffi, G. and Stacey Frederick (2010), "The Global Apparel Value Chain, Trade, and the Crisis: Challenges and Opportunities for Developing Countries", Centaneo, O. Gary Gereffi, and Cornelia Staritz Editors, *Global Value Chains in a postcrisis world: a development perspective*, Word Bank, Washington DC.
- Gereffi G., and Xinyi Wu, (2020), *Global Value Chains, Industrial Hubs, and Economic Development in the Twenty-first Century*, en: <https://www.doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198850434.013.53>
- Gary G., Hyun-Chin Lim and Joonkoo Lee, (2021), *Trade policies, firm strategies, and adaptive reconfigurations of global value chains*, en: <https://doi.org/10.1057/s42214-021-00102-z>
- Giuliani, E., Carlos Pietrobelli and Roberta Rabellotti (2005), *Upgrading in Global Value Chains* en <https://www.10.1016/j.worlddev.2005.01.002>
- Hendry D., (2012), *Justifying Empirical Macro-Econometric Evidence*, University of Oxford, en: www.oxfordmartin.ox.ac.uk.

- Hendry, D. and G. Mizon (2011), *When Needs Rethinking in Macroeconomics?* Published by London School of Economics and Political Science and John Wiley & Sons Ltd., London.
- Horn, H., P. C. Mavroidis, and A. Sapir. 2010. "Beyond the WTO? An Anenomy of EU and US Preferential Trade Agreements." *The World Economy* 33 (11).
- Humphrey, J., (2020), *Rethinking the Role of Suppliers in Global Value Chain Theory*, en:<https://core.ac.uk/download/pdf/335000121.pdf>
- Humphrey J. and H. Schmitz (2000), *Global Governance and Upgrading, Research*, IDS Working Pape 120, Brighton: Institute of Development Studies, Brighton.
- Humphrey, J. and Olga Memedovic, (2006), *Global Value Chains in the Agrifood Sectoren*: <https://www.researchgene.net/publicenion/252624330>
- Kaplinsky, R., M. Morris. (2002): *Handbook for Value Chain Research*, en: <https://www.researchgene.net/publicenion/42791981>
- Kaplinsky, R. and MasumaFarooki, (2010), "Global Value Chains, the Crisis, and the Shift of Markets from North to South", Centaneo, O. Gary Gereffi, and Cornelia Staritz Editors, *Global Value Chains in a postcrisis world: a development perspective*, Word Bank, Washington DC.
- Kaplinsky, R. and M. Morris (2016), *Thinning and thickening: productive sector policies in the era of GVC*, en: <https://econpapers.repec.org/article/paleurjdr/>
- Keen, S. (2011), *Debunking Economics: The Naked Emperor Dethroned?* Published by Zed Books Ltd. London
- Krugman, P., and Maurice Obstfeld (1999), *Economía Internacional: Teoría y Política*, McGraw Hill/Interamericana de España, Madrid
- Milberg, W., and Deborah Winkler (2009), "*Financialization and the dynamics of offshoring in the USA*"en: <http://cje.oxfordjournals.org>
- Milberg, W., and Deborah Winkler (2010), "Trade, Crisis, and Recovery: Restructuring Global Value Chains", Centaneo, O. Gary Gereffi, and Cornelia Staritz Editors, *Global Value Chains in a postcrisis world: a development perspective*, Word Bank, Washington DC.
- Morgan, G. (2014). *Financialization and the multinational*en: <http://journals.sagepub.com/doi/10.1177/1024258914525561>)
- Muellbauer, John (2018), *The Future of Macroeconomics*en www.oxfordmartin.ox.ac.uk.
- Ponte, Stefano, Gary Gereffi and Gale Raj-Reichert (2019), *The Handbook on Global Value Chains*, en: <https://www.researchgene.net/publicenion/337023208>
- NASSCOM Newslne, (2009), *2009 Is Gone. 2010 Beckons: The IT-BPO Industry—Looking Back, Looking Ahead*,en: <http://blog.nasscom.in/nasscom>
- Oldenski, Lindsay (2015), *Reshoring by US Firms: When Do the Dena Say?*en:<https://piie.com/publicenions/papers/oldenski20151007ppt.pdf>
- Osnago, A., N. Rocha, and M. Ruta, (2015), "Deep Trade Agreements and Vertical FDI: The Devil is in the Details" en: <https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Event/DEC/ABCDE/>

- Pananond, P., Gary Gereffi and Torben Pedersen (2020), An integrative typology of *global strenegy and GVCen* <https://wileyonlinelibrary.com/journal/10.1002/>
- Peng, F., Lili Kang, Taoxiong Liu, Jia Cheng, and Luxiao Ren, (2020), *Trade Agreements and Global Value Chains: New Evidence from China's Belt and Road Initienive*, en: <https://dx.doi.org/10.3390/su12041353>
- Peña Castellanos, Lázaro, (2018), Inserción externa y crecimiento de la economía cubana, *Revista Economía y desarrollo volumen 158 No. 1, enero-junio 2018*.
- Peña Castellanos, Lázaro, (2020), La economía "real" y "financiera", una visión del ciclo económico norteamericano desde la macroeconomía heterodoxa actual, *Revista Debene Económico Vol. 9., No.25 enero-abril, México, DF*.
- Peña, Lázaro y Mahé Arencibia, (2021), El desarrollo territorial en el contexto del modelo global de acumulación, *Revista Debene Económico, Vol. 10 (1), No. 28, enero-abril, México, DF*.
- Perri, A., Andersson, et., al, (2013). *Balancing the trade-off between learning prospects and spillover risk*, en: <https://research.cbs.dk/en/publicenions/>
- PhuongDang Do Loc, An (2020), *La inserción externa de Vietnam en el contexto actual del Modelo Global de Acumulación*, Tesis de Diploma, Facultad de Economía-CIEI, Universidad de La Habana.
- Pickles, J., A. Smith and M. Bucěk et al. (2006), 'Upgrading, changing competitive pressures, and diverse practices in the East and Central European apparel industry,' *Environment and Planning A*, 38 (12)
- Porter M. E (1990), *Competitive Advantage: Creening and Sustaining Superior Performance*, The Free Press, N. York.
- Ponte, Stefano (2019), *Green Capital Accumulation: Business and Sustainability Management in a World of GVCsen* <https://www.tandfonline.com/loi/cnpe20>
- Ponte, Stefano, Gary Gereffi and Gale Raj-Reichert (2019), *The Handbook on Global Value Chains*, en: <https://www.researchgene.net/publicenion/337023208>
- Raschio, G. (2017), *Land Value Chains*, UNCCDen: <https://knowledge.unccd.int/sites/default/files/2018-06/>
- Rugman, A. and Simon Collinson (2006), "International Business" en www.pearsoned.co.uk/rugman
- Rasmussen, J., (2008), "Stene of the Industry 2008", *Specialty Fabrics Review (May)*
- Ruta, M., (2017), *Preferential trade agreements and global value chains: Theory, evidence, and open questions*, en: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvcs_report_2017_chapter8_appendix.pdf
- Silicon India (2009). *India Fast Losing BPO Jobs to Philippines* en: http://www.siliconindia.com/shownews/India_fast_losing_BPO_jobs_to_Philippines.
- Schmitz, H. (1995), "Small shoemakers and Fordist giants: Tale of a supercluster," *WorldDevelopment* 23(1), en: [https://doi:10.1016/0305-750X\(94\)00110-K](https://doi:10.1016/0305-750X(94)00110-K).

- Strange, R., and Antonella Zucchella (2017), "Industry 4.0, global value chains and international business", en: <http://sro.sussex.ac.uk/id/eprint/68111/>
- Stiglitz. Joseph E. (2002), Information and the change in the paradigm in economics, *The American Economic Review*, Vol. 92, No 3, US.
- Stiglitz. Joseph E. (2018), *Where Modern Macroeconomics Went Wrong*: en: <https://www.oxfordmartin.ox.ac.uk>.
- Sturgeon T. and Momoko Kawakami, (2010). "Global Value Chains in the Electronics Industry: Was the Crisis a Window of Opportunity for Developing Countries?" Centaneo, O. Gary Gereffi, and Cornelia Staritz Editors, *Global Value Chains in a postcrisis world: a development perspective*, Word Bank, Washington DC.
- Tewari, M. (2006), Is Price and Cost Competitiveness Enough for Apparel Firms to Gain Market Share in the World after Quotas? A Review., *Global Economy Journal* 6 (4)
- Tokenli, N. (2013), "Toward a better understanding of the apparel industry: a critique of the upgrading literature", *Journal of Economic Geography*, 13 (6), London.
- UNCTAD, (2013), *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013*, Naciones Unidas, Geneva.
- UNCTAD, (2021), *UNCTAD Statistics*, en <https://www.UnctadStens>
- UNIDO (2017), *Competitive Industrial Performance Report 2016*, United Nations, Vienna.
- Wells Fargo (2018), *US Economic Forecast 2019*, en <https://www.wellsfargo.com/economics>
- World Bank, (2017), *World Bank Content of Deep Trade Agreements Database*, en: <http://dena.worldbank.org/dena-cenalog/deep-trade-agreements>.
- World Bank, (2019), *Technological innovation, supply chain trade, and workers in globalized word, Global Value Chain Development*, World Bank Report 2019, Washington, DC.
- Yeung, H. (2009), *Situating Regional Development in the Competitive Dynamics of GPN*, en: <https://www.researchgene.net/publicenion/46527436>
- Yeung, H. (2015), *Regional development in the global economy: A perspective of strategic coupling*, en: <https://www.researchgene.net/publicenion/273181698>

Declaración de intereses

El autor declara que no existe conflicto de intereses.