

Desarrollo local, subdesarrollo y Cadenas Globales de valor.

Local development, underdevelopment and global value chains.

Jorge Luis Gómez Prieto*.

Universidad Hermanos Saiz Montes de Oca, Pinar del Río. Cuba

Correo: jluis@upr.edu.cu

Martha Zaldívar Puig.

Facultad de Economía, Universidad de la Habana. Cuba

Correo: martha@fec.uh.cu

RESUMEN:

El presente trabajo reflexiona sobre las cadenas globales de valor como forma de realización del actual proceso de globalización, y sus implicancias para los sistemas locales de las naciones subdesarrolladas, a partir del reconocimiento de dos niveles fundamentales de interpretación, lo cual se considera imprescindible para un análisis más objetivo en la búsqueda de alternativas de desarrollo desde el subdesarrollo.

Palabras claves: Sistemas locales, Gobernanza, upranding, pequeñas y medianas empresas, globalización.

ABSTRACT:

The present work reflects on the global value chains as a way of realization of the current process of globalization, and its implications for the local systems of the underdeveloped nations, from the recognition of two fundamental levels of interpretation, which is considered essential for a more objective analysis in the search for development alternatives from underdevelopment.

Keywords: *Local systems, Governance, upranding, small and medium enterprises, globalization.*

Recibido: 8/7/2019

Aceptado: 25/10/2019

Códigos JEL: L 16, R11, R39

INTRODUCCIÓN

En las últimas dos décadas se percibe una mayor sistematización sobre el tema Globalización- desarrollo local, ello ha permitido la construcción de un marco teórico más argumentativo, sobre las implicancias y determinaciones que tiene para los espacios subnacionales, fundamentalmente subdesarrollados, las transformaciones y cambios operados en la dinámica de la economía internacional en los últimos 30 años, fenómeno este que «se caracteriza por la internacionalización de los procesos productivos, la política y la cultura siendo resultado de la acción de las leyes económicas que rigen el sistema capitalista desde su surgimiento lo que implica la interconexión entre las economías del mundo» (León, 2010,18).

Sin embargo, más allá de las propuestas realizada por autores nacionales y foráneos sobre la necesidad de diseñar políticas públicas, para lograr ascendentes estatus de inserción en el marco actual de la economía global, el presente trabajo propone una mirada diferente al fenómeno, desde el análisis de las Cadenas Globales de Valor (CGV, a partir de ahora).

En esta dirección se pretende trascender el análisis que profundiza sobre la necesidad que tienen los países subdesarrollados y sus espacios subnacionales de insertarse en el mercado internacional, para concentrarse en las particularidades que caracteriza al subdesarrollo y los retos a enfrentar, en función del desarrollo sostenible desde la gestión local, en el marco de la lógica de reproducción capitalista contemporáneo.

A partir de ello se podrá establecer dos ideas que se consideran por los autores, ejes transversales en la interpretación de la relación global-local desde el subdesarrollo; en primer lugar, se asume que, la teoría del desarrollo local y los elementos que lo definen (Torres,2016), no es resultado de un ejercicio abstracto, o la propuesta a un modelo de desarrollo en franco agotamiento, sino la expresión concreta de la forma en que se realiza

los mecanismos de regulación capitalista a escala global; en segundo lugar, lo anterior lleva a la conclusión de que para las naciones subdesarrolladas, la búsqueda de alternativas que expresen formas diferentes de relaciones de producción, constituyen una necesidad para emprender el camino de su desarrollo.

DESARROLLO LOCAL, CADENAS DE VALORES GLOBALES Y SUBDESARROLLO

En el presente trabajo el análisis teórico sobre CGV, en el ámbito del desarrollo local, se considera necesario, teniendo en cuenta que tal estructura se constituye en la forma orgánica de funcionamiento del mercado global en el contexto actual de acumulación capitalista «el hecho de que exista la impetuosa necesidad de lograr una inserción internacional competitiva, siendo una de las vías posibles para lograrlo el engarce con cadenas globales, las que a su vez funcionan en una lógica de articulación de sectores y territorios en su incesante búsqueda de eficiencia, hace que necesariamente el nivel local adquiera una dimensión diferente» (Sosa,2016,13).

Se advierte en la literatura revisada que, en el contexto de realización de las CGV, el término local es abordado desde las potencialidades endógenas que poseen estos espacios subnacionales, para alcanzar una efectiva inserción externa, a partir del diseño e implementación de políticas públicas orientadas a obtener ventajas competitivas por la vía de la especialización en uno de los componentes de la cadena.

Ello en el presente trabajo se considera una limitación que, si bien reconoce los aportes de tipo metodológico que proporciona las experiencias que se describen por la literatura especializada, camufla, la esencia del funcionamiento de las CGV, y por consecuencia no asume una visión crítica sobre las relaciones de producción capitalista, como la principal causa de las asimetrías existente entre las naciones en el ámbito del intercambio comercial. Atendiendo a lo anterior, se establecen por los autores dos niveles de análisis para interpretar la relación CGV- desarrollo local, como forma de realización del actual proceso de globalización con incidencia para los espacios locales de las naciones subdesarrolladas:

- 1- Nivel metodológico- funcional
- 2- Nivel Teórico o esencial de análisis.

LO METODOLÓGICO- FUNCIONAL PARA LA INTERPRETACIÓN DEL DESARROLLO LOCAL DESDE EL ENFOQUE DE CADENAS GLOBALES DE VALORES.

El nivel metodológico- funcional, se orienta a describir los aspectos concretos o fenoménicos en que se proyecta las relaciones hacia el interior de las CGV, conocidos a partir de estudios empíricos realizados por organizaciones como el banco interamericano de desarrollo (BID), la organización de las naciones unidas para el desarrollo industrial (ONUDI), la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), instituciones como el Center on Globalization, Governance&Competitiveness (CGGC) de la universidad de Duke. Carolina del Norte. Estados Unidos, así como académicos nacionales (Peña,2006; Sosa, 2015, 2016,2017) y extranjeros (Fernández y Gereffi, 2011; Ferrando, 2013;Gereffi, 2011;Mulder 2015, Stark, 2016) entre otros, que abordan explícitamente la significación de las CGV en los procesos de desarrollo desde la escala local.

Ello ha permitido establecer sistematizaciones más o menos acabadas, que permiten un replanteamiento interpretacional, la mayoría de las veces a modo de propuestas recetarias, sobre las acciones que deben seguir las naciones subdesarrolladas para transformar sus matrices de inserción al mercado global desde la perspectiva del desarrollo local, por ello es considerado que «La discusión sobre el enfoque de cadenas globales de valor (GVC) se ha transformado en la última década en una herramienta de gran relevancia no solo para el análisis de las redes económicas globales en base a las cuales funciona crecientemente el capitalismo, sino también para la formulación de las políticas de desarrollo» (Fernández y Trevignani, 2015,1).

El primer elemento, que aporta el análisis de las CGV, resulta de su propia base conceptual, al derivarse de la misma el enfoque de estructura global interdependiente (Sandoval, 2015), que predetermina las formas de inserción de las naciones y sus escalas subnacionales a través de una relación de subordinación- dominación (Jiménez y Sierra, 2017).

La literatura especializada reconoce dos estructuras fundamentales de CGV; las cadenas dirigidas por el comprador, caracterizadas por desarrollar actividades económicas intensivas en trabajo, fundamentalmente mano de obra barata y las cadenas dirigidas por el productor, actividades intensivas en capital y recursos intangibles, pero que delegan para los países subdesarrollados las actividades de menor valor agregado.

Más allá de las diferencias entre ambas estructuras en cuanto a su organización (Ferrando, 2015), su estudio, permite establecer la forma funcional que se desarrolla entre los diversos

actores económicos a escala global, así como las implicaciones directas que ello tiene para los sectores económicos y territorios de las economías más vulnerables.

En este sentido cobra fuerza dos conceptos que constituyen un binomio relacional de complementación, y proporcionan elementos metodológicos para explicar las formas de organización de las CGV y los elementos a tener en cuenta para ascender sobre ella; Gobernanza y Upgrading

La gobernanza explica la relación de poder que se establece entre los diferentes eslabones de la cadena, y va a determinar el comportamiento asimétrico entre países, territorios o unidades productivas enclavados en ellos.

Las empresas líderes de las CGV, que constituyen las empresas transnacionales (ETN), radicadas en su inmensa mayoría en países desarrollados, monopolizan, independientemente de la organización estructural de la cadena en la que participan¹, las actividades económicas del resto de los eslabones de la cadena, a través de mecanismos económico y extraeconómicos² y con ello, logran dominar los principales canales de distribución de valor.

Estas empresas, al dominar los componentes de mayor valor agregado (Innovación, diseño, marketing, tecnología, comercialización o distribución) van a definir atendiendo a sus intereses, el comportamiento del resto de los eslabones en la corriente dinámica del comercio internacional, con implicaciones para las estructuras productivas hacia el interior de los sistemas locales, sin que ello constituya la creación de sinergias productivas que contribuyan al desarrollo local.

Sin embargo, resultados alcanzados con base a estudios empíricos realizados, intentan demostrar que, en esta lógica de funcionamiento de las cadenas, se podría alcanzar niveles superiores de poder a partir de transformaciones puntuales en la estructura de sus sistemas productivos, a estas acciones encaminadas a perfeccionar el status de inserción se le conoce como upgrading.

El concepto de upgrading o ascenso, como también se le conoce en la literatura, indican cuáles deben ser las transformaciones que permiten alcanzar un mayor status de poder hacia el interior de la cadena (Ferrando, 2013). En ello, la conversión de ventajas competitivas

¹ La literatura especializada reconoce cinco tipos de gobernanza: 1- De mercado, 2- Modular, 3- Relacional, 4- Cautivas, 5- Jerárquicas (Fernández & Gereffi, 2012).

² Para los autores, el concepto reconocido por la literatura especializada como barreras de entradas no son más que imposiciones de mecanismos económicos y extraeconómicos en función de consolidar su status en la apropiación global de las ganancias.

estáticas en ventajas competitivas dinámicas, se convierten en clave para la superación jerárquica del sistema de empresas locales en la estructura de la cadena.

Para alcanzar el escalonamiento hacia arriba de la cadena las propuestas más generalizadas van encaminadas a:

- ✚ La implementación de políticas de innovación y desarrollo, ello implica «cambiar las cadenas productivas de actividades intensivas en mano de obra a actividades económicas intensivas en capital y habilidades, que conlleven aprendizaje organizativo para mejorar la posición de las empresas o de las naciones en el comercio internacional y en las redes de producción»(Gereffi,2001, p28).

Sin embargo, estos procesos de innovación, han estado limitado por una organización productiva basada en el enfoque de enclave que, aprovechando procesos de clusterización local, beneficia a sectores estratégicos dominados por el capital internacional en detrimento de los sistemas locales, favorecido por un marco jurídico nacional e internacional, que define el dominio de las principales empresas sobre el proceso productivo a nivel global.

- ✚ Otra propuesta generalizada en la literatura reconoce la importancia de la institucionalidad como herramienta de coordinación y cooperación de los actores socioeconómicos en la búsqueda de alternativas, lo que constituye una respuesta a las tendencias de pensamiento que consideran el mercado como la institución por excelencia en la asignación de recursos.

La creación de estas ventajas competitivas, es considerado, resultado de un conjunto de factores (económicos, socio- culturales, ambientales, Políticos-administrativo), que inciden en la lógica de acumulación local a partir de la transformación no solo de la estructura técnica productiva, sino de las propias relaciones de producción, lo cual imprime un enfoque multidisciplinario a la visión de desarrollo que en las últimas décadas se viene planteando.

La institucionalidad propicia (Fernández yGereffi, 2011)³:

- Apoyo al desarrollo de la base técnico-productiva (Infraestructura, desarrollo de los recursos humanos, fuente de financiamiento, cooperación económica, políticas de inversión).

³ Existe en la literatura especializada en CGV, un reconocimiento al papel que juega los procesos institucionales en la forma de inserción de los sistemas locales y sus unidades productivas (Pymes), en el mercado internacional. En el análisis que se hace de ello, suele establecerse como argumento las transformaciones que se han dado en el sudeste asiático con respecto a América Latina y África. Para mayor profundización sobre el tema ver (CEPAL, 2016).

- Generación y universalización de la innovación y el conocimiento.
- Transformación de las relaciones de producción: cooperación entre los actores socioeconómicos, perfeccionamiento de las políticas de distribución de las riquezas (bienestar social).
- Políticas medioambientales.
- Creación de instituciones comprometidas con los intereses locales: sistema tributario, centro de investigación, facilitadores de créditos a las Pymes, organizaciones e instituciones medioambientales, etc.

En el contexto del desarrollo institucional, los países subdesarrollados y por consecuencia sus espacios subnacionales, están permeado por una estructura jurídica a escala global, que desmantela la base legal de sus países en interés de las firmas líderes que dominan la cadena, constituyendo ello, uno mecanismo que se aplica como de barrera de entrada a los eslabones inferiores de la misma.

Las experiencias acumuladas en América Latina, demuestran que la aplicación a partir de los 90 del siglo pasado, del enfoque neoliberal, lejos de contribuir al desarrollo de las naciones, acentuó las condiciones de dependencia y subdesarrollo de sus estructuras productivas, incidiendo, en un deterioro en las condiciones de inserción a la dinámica del comercio mundial (CEPAL,2016).

Ello es consecuencia de la aplicación de políticas liberalizadora, que desmanteló la base institucional creada en tiempos del modelo cepalino de desarrollo, teniendo como consecuencias más visibles:

- Desmantelamiento del enfoque de desarrollo que apostaba por una consolidación de su base técnica material, vía fortalecimiento de sus unidades productivas.
- Desarticulación de los sistemas productivos locales.
- Distribución desigual de las riquezas.
- ✚ Otro elemento de interés en el enfoque de CGV con determinación para los sistemas locales consiste en el protagonismo que adquieren las pequeñas y medianas empresas (Pymes), y con ellas los cambios estructurales que deben darse a nivel de los sistemas locales, teniendo en cuenta que ellas van a constituirse, por la propia lógica funcional de las CGV, en las unidades productivas básica hacia el interior de la cadena, convirtiéndose en la forma organizacional productiva que permiten

conectar los sistemas locales con las corrientes dinámicas del comercio internacional.

Desde este punto de vista, la internacionalización de las Pymes, se constituyen entonces en la forma concreta de distribución de valor para los sistemas locales en el contexto de la CGV.

Sobre las evidencias empíricas que aborda la participación de las Pymes en CGV, la literatura existente es copiosa y permite determinar sus rasgos más significativos (Kosakoffi, 2001; Romero, 2015; Fernández y Gereffi, 2011; Fernández, 2012; SELA, 2012; Stezano, 2013; Sosa, 2015, 2016). En interés del presente trabajo se coinciden en reconocer los siguientes:

- Las Pymes más beneficiadas no son precisamente las establecidas en economías subdesarrolladas, lo que implica la baja participación de las mismas en los resultados del sector externos de sus naciones, independientemente del reconocido papel que poseen en la dinámica socioeconómica de los mismos.
- Las Pymes exportadoras de los países desarrollados tienen un mayor protagonismo en las dinámicas económicas de los países subdesarrollados, que la de estos en los países del primer mundo.
- Las Pymes de países subdesarrollados que logran internacionalizarse lo hacen desde los eslabones menos captadores de valor agregado en la CGV (Stezano, 2013), además,
- Su trascendencia en el desarrollo de los demás sectores enclavados en los sistemas locales es insignificante.

En el caso específico de América Latina, el análisis de las Pymes, permite establecer los elementos causales sobre el comportamiento asimétrico en las corrientes dinámicas del mercado internacional y el impacto limitado de las mismas como agentes económicos del desarrollo.

En correspondencia con el fortalecimiento de las Pymes y su perfeccionamiento en el escalamiento industrial, otra propuesta lo constituye la necesidad de crear mecanismos de financiamiento externo, vía inversión extranjera directa (IED), lo cual permitirá el acceso a tecnología de nueva generación y como resultado al mejoramiento de los estándares de productividad mundiales (Fernández, 2012).

Una simple observación del proceso de desarrollo inversionista para el subdesarrollo, demuestra que las mismas, no han constituido en una verdadera fuente de desarrollo para las naciones, más bien lo que ha sucedido es que estas han beneficiado a sectores estratégicos para las firmas líderes, lo que en el ámbito del desarrollo local se refleja en una acentuada heterogenización territorial.

Lo anterior permite llegar a una idea conclusiva en el estudio relacional desarrollo local-CGV; los argumentos propositivos que se desarrollan desde la literatura especializada para alcanzar niveles adecuados de ascenso hacia el interior de las CGV para las naciones subdesarrolladas, se identifica con los elementos que se argumentan como premisas para el desarrollo local.

Tal coincidencia responde al contexto en que se desarrolla las actuales relaciones capitalista a escala internacional, de ahí que se considere en el presente trabajo que, el reconocimiento de las CGV, como forma estructural de realización de la globalización (Sosa,2015, 2016; Jiménez y Sierra, 2017), es un enfoque limitado.

En tal sentido se asume, que tal estructura constituye la forma concreta de realización de los mecanismos económicos y sociales capitalista en su fase de imperialismo maduro⁴, lo cual entraña un conjunto de mecanismos de dominación desde el centro hacia la periferia.

Pensar entonces en que la alternativa para superar las condiciones de subdesarrollo, se encuentra en la inserción de los mismos a las cadenas globales de valor, parece ser en el mejor de los casos un irrealismo falto de argumentos científicos, por lo menos desde el estudio de la economía política como ciencia, y muestra, desconocimiento teórico, sobre los factores esenciales que determinan el movimiento orgánico de las relaciones capitalista de producción.

NIVEL ESENCIAL DE INTERPRETACIÓN.

Si bien es cierto que el enfoque de CGV, constituye un instrumento valioso para interpretar el hecho concreto que explica funcionalmente la participación de las naciones en las corrientes dinámicas del mercado internacional, su análisis es limitado, una vez que no logra trascender el ámbito fenoménico y por tal razón, desconoce la verdadera naturaleza de las relaciones económicas de reproducción capitalista.

⁴Por Imperialismo maduro se define la fase actual de desarrollo del capitalismo caracterizada por su incapacidad de continuar desarrollando sus fuerzas productivas sin que ello se constituya en una especie de "desarrollo destructivo" de impacto multidimensional, lo cual convierte en necesidad la búsqueda de alternativas diferentes a su lógica de reproducción.

En este nivel de interpretación se intenta establecer el conjunto de los nexos internos que permita explicar la estructura de CGV, teniendo en cuenta que tal organización productiva, si bien constituye la forma concreta en que se organiza los procesos de acumulación actual, ello solo refiere su aspecto técnico o funcional de la economía mundial.

La propia naturaleza conceptual del enfoque de CGV, permite identificar una categoría de análisis que se considera en el presente trabajo, como elemento base del que debe partir la interpretación de cualquier expresión o proceso de realización que adquiere las sociedades basadas en relaciones mercantiles; La mercancía.

Para el enfoque de CGV, esta categoría, solo se considera en su aspecto técnico como bien o bienes intermedios que salen y entran continuamente de las fronteras nacionales, considerado ello una especie de beneficio mutuo siempre y cuando las naciones se incorporen a sus dinámicas, y donde las ventajas estarán en proporción a los cambios organizativos del proceso productivo, ya sea considerando una mayor apertura al mercado como garante indiscutible en la asignación de los recursos, o reconociendo la necesidad de reconstruir el empoderamiento institucional del estado en su capacidad de orientación de políticas públicas.

Ello obvia el hecho del carácter histórico social en el surgimiento de la mercancía, y las leyes que rigen el movimiento orgánico de realización de las distintas formaciones sociales en que ella se materializa, las cuales van a determinar sus particularidades en las formas de reproducción social.

Lo anterior implica una deformación del concepto de valor, considerado en el enfoque de CGV, como sumatoria de factores productivos, incurriéndose así en la histórica vulgaridad de la economía burguesa, para explicar los aspectos esenciales del proceso de reproducción de la sociedad capitalista, y su necesidad de transfronterizar sus mecanismos socioeconómicos de realización, como premisa para la expropiación privada del excedente del trabajo, como lógica de valorización del capital.

El capital es internacional por naturaleza, por tanto, el actual contexto responde a un fenómeno natural de consolidación del proceso de acumulación capitalista, que apoyado en el alto grado de desarrollo de sus fuerzas productiva intensifica la socialización de la producción y agudiza a su vez, su sistema de contradicciones.

El fenómeno de externalización de la actividad productiva por parte de las firmas líderes, es resultado de la transformación de la división internacional del trabajo, en función de la maximización de las ganancias y la repatriación hacia los centros matrices de los excedentes financieros, creados a partir de la explotación de mano de obra barata periférica, la explotación de sus recursos naturales, y el robo de cerebros, expresión concreta de realización de la ley del valoren el actual proceso de reproducción capitalista.

Concebir la alternativa de desarrollo para el subdesarrollo desde la internacionalización de las relaciones de producción capitalista, incorporando conceptos como upgrading, obvia el hecho de que, el capital en su conjunto, domina todas las fases de su ciclo, determinándolos mecanismos de realización de la fase del proceso de producción, que es donde realmente se crea la plusvalía como condición necesaria a su reproducción, condicionando a sus intereses, los canales de distribución del producto social global.

El enfoque CGV adolece de una perspectiva crítica «En realidad, el valor no se añade con cada eslabón de la cadena, él surge y solo puede surgir del proceso de producción capitalista, al tiempo que se realiza en la circulación. Las empresas líderes conservan mediante sus derechos de propiedad intelectual la supremacía tecnológica, encadenando a las demás firmas a los designios de su proceso de acumulación»(Jiménez y Sierra,2017, p5).

Lo que ocurre a partir de la década de los 70, consolidándose en la década de los 90 del siglo XX, no es un proceso de descentralización y desconcentración del capital, sino todo lo contrario, la competencia capitalista profundiza la integración de sistemas y subsistemas nacionales que interesan a su reproducción a partir de una nueva lógica funcional del proceso productivo que, apoyado en los cambios tecnológicos y el desarrollo de la ciencia gerencial, incrementa su cuota de plusvalía sobre la base de una disminución del capital variable.

Para Sandoval (2015,187): el desarrollo del capitalismo sólo es posible en la medida en que el proceso de acumulación a través del ciclo del capital se extiende e intensifica, produciendo a través de medios cada vez más productivos. Si en este contexto suponemos que el ascenso está en función de la subordinación de unos capitales por otros, estamos invirtiendo toda la lógica del sistema, confundiendo los síntomas con las causas, ya que dicha subordinación es la consecuencia de la competencia, sobre la base de diversos métodos de producción con diversas productividades.

Este proceso de deslocalización-integración de la actividad productiva, no constituye en lo absoluto para los países subdesarrollados la transformación y el mejoramiento de sus condiciones de desarrollo socioeconómicas, el mundo actual tiene como característica el crecimiento de las desigualdades, la polarización de las riquezas, la agudización de las desigualdades de géneros y razas, la continua destrucción del medio ambiente, el incremento del desempleo, la pobreza, la agudización de la heterogeneidad territorial, lo que indica, que la alternativa del desarrollo local dentro del modelo de acumulación capitalista no ha permitido alcanzar los objetivos de desarrollo multidimensional, propuesto en sus elaboraciones teóricas.

En las condiciones de realización de los mecanismos de reproducción del sistema capitalista, el reconocimiento de la ley del desarrollo político y económico desigual descubierto por Lenin, demuestra que el subdesarrollo como forma de desarrollo, implica asumir un status de inserción económica de las naciones en las cadenas globales de valores, manifestándose a escala internacional la ley de acumulación que expresa la generación sistémica de la contradicción fundamental del capitalismo.

Teniendo en cuenta estos aspectos se puede decir que la globalización puede representar una oportunidad para desarrollar los recursos de un territorio, siempre y cuando se tenga presente las condiciones objetivas en que esta situación se desarrolla, y atendiendo a los intereses de desarrollo de las naciones. Ello implica que las políticas económicas dirigidas a la transformación del estado actual de participación de los espacios subnacionales en el desarrollo de los países subdesarrollados, deben asumir una lógica de reproducción que exprese cierto grado de desconexión de la actual lógica de acumulación capitalista.

En esta dirección, las relaciones Sur-Sur se convierten en potencial alternativa para la inserción sobre una situación de mayor rivalidad o gobernanza en las actuales estructuras del comercio mundial, en ello los proyectos de integración económica-financiera, política, social y cultural juegan un papel significativo.

Para el caso específico de América Latina, aun cuando se aprecia un crecimiento, según datos estadísticos de organizaciones regionales como la CEPAL, en la dirección del incremento de la cuota de participación del mercado regional con respecto al comercio mundial de estas naciones, todavía estas carecen de integralidad en cuanto a la formación de estructuras complejas productivas intrasectorial que permita establecer un mayor protagonismo en la dinámica del comercio internacional, evidenciado ello en el bajo nivel de especialización de su sector externo.

Ello representa para los sistemas locales la persistencia de estructuras productivas amorfas, desconectadas de la lógica de acumulación macroeconómica de sus países y subordinadas a la lógica de reproducción de las condiciones de gobernanza de las ETN.

CONCLUSIONES

Para los países latinoamericanos, necesitado de insertarse en las corrientes dinámicas del mercado mundial, como condición para su desarrollo, el conocimiento teórico- funcional de las CGV se convierte en una necesidad de primer orden, ello permitiría la propuesta de políticas económicas y sociales en función de alcanzar un mayor nivel de redistribución del valor agregado en beneficio del desarrollo socioeconómico de sus naciones.

Lo anterior implica la necesidad de observar el problema desde un enfoque estructural que trascienda la visión meramente economicista hacia una visión multidimensional del desarrollo, prestando mayor atención al fortalecimiento de políticas territoriales, una vez que es en ella donde se concretan la relación dialéctica entre las estructuras técnicas productivas y de relaciones de producción.

La capacidad futura de inserción de los países subdesarrollados en el mercado mundial sobre posiciones favorables en los canales de distribución del valor agregado, pasa necesariamente por una transformación de la actual estructura técnico productiva y de

organización institucional, lo cual solo podrán tener lugar en un contexto de inversión social en educación, ciencia e investigación, salud, participación ciudadana que, a mediano y largo plazo reviertan hacia una transformación de sus fuerzas productivas.

Para América Latina los procesos de integración y asociación que se han venido consolidando entre las naciones y el dinamismo del comercio regional que se ha venido desarrollando entre las naciones constituyen una oportunidad en la dirección de buscar alternativa al estado de cosas existente en la actualidad.

Sin embargo, desde la lógica de reproducción del capitalismo actual, cuyo principal objetivo constituye la valorización del capital a partir de la obtención de una mayor cuota de plusvalía sobre la base de la ley del movimiento de mercancía, tal objetivo constituye una especie de utopía.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

César, Torres. C. (2016). «Modelo para la gestión de políticas territoriales de desarrollo local a escala municipal». Tesis en opción al grado científico de Doctor en ciencias económicas. Universidad Hermanos Saiz Monte de Oca. Pinar del Río. Cuba.

Espinosa, Martínez. E. (2015). «Economía Política y escenarios de una crisis». *Economía y Desarrollo*. Vol. 155, No. 2. Julio-diciembre, pp 33-43.

Fernández, Stark. K. (2012). «Inserción de las pymes en las cadenas globales de valor». *Organización de Estados Americanos*. II diálogo interamericano de altas autoridades de MIPYMEs. Nueva Orleans. Estados Unidos, https://www.google.com/cu/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiHnuCJoLzYAhUBdCYKHRYTAK8QFggIIMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.oas.org%2Fen%2Fsedi%2Fdesd%2Fiidialogo%2Fpresentations%2Fkarina_stark.pdf&usg=AOvVaw1SjM8zGy4OwNemigVrPgTh, (12 /Septiembre/2017).

Fernández, Stark. K; G, Gary. (2011). *Manual de desarrollo económico local y cadenas globales de valor*. Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University. Durham, North Carolina. <http://www.conectadel.org/wp-content/uploads/downloads/2013/05/14dic2012dukecggcmanualdelgvcversionlarga-120202184128-phpapp02.pdf>, (5/Octubre/2016).

- Fernández. V.R; M.F. Trevignani. (2015). «Cadenas Globales de valor y desarrollo: Perspectiva crítica desde el sur global». *Dados*, vol.58, No. 2, Rio de Janeiro, pp 499-536.
- Ferrando. A P. (2013). «Las cadenas globales de valor, los países en desarrollo y sus Pymes». *Instituto de Estrategia Internacional (IeI)*, https://www.google.com/cu/search?ei=dApNWsTdF8HfmwGI66vYAg&q=Las+cadenas+globales+de+valor%2C+los+pa%C3%ADses+en+desarrollo+y+sus+Pymes.+Comercio+Internacional&oq=Las+cadenas+globales+de+valor%2C+los+pa%C3%ADses+en+desarrollo+y+sus+Pymes.+Comercio+Internacional&gs_l=psyab.3...97963.97963.0.99385.1.1.0.0.0.186.186.0j1.1.0...0...1c.1.64.psy-ab..0.0.0...0.AOKv9HM8RVM, (11/ Octubre/ 2017).
- Frohmann. A, et.al. (2016). «Internacionalización de las Pymes. Innovación para exportar». *Comisión económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)*.<https://www.cepal.org/es/publicaciones/40737-internacionalizacion-pymes-innovacion-exportar>, (11/Octubre/2017).
- García, Muñiz, A. S, et.al. (2014). «Comercio internacional: Cadenas Globales de Valor. Una aproximación desde la teoría de Redes». *Economía Mundial*, N 37, mayo-agosto, pp 151-180.
- Jiménez, Barrera. Y & Sierra Lara. Y. (2017).«El papel de las cadenas globales de valor en el proceso de desarrollo latinoamericano». Ponencia, II congreso MALDELTUR, abril. Pinar del Río. Cuba.
- Kosakoffi. B & López. A. (2008). «América Latina y las Cadenas Globales de Valor: debilidades y potencialidades». *Globalización, competitividad y gobernabilidad*, V2. N 1, pp 18-32.https://www.google.com/cu/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiGuq_dobzYAhUI6SYKHa5PASKQFgguMAE&url=https%3A%2F%2Fgcg.universia.net%2Farticle%2Fdownload%2F327%2F453&usg=AOvVaw3hUY5aVikXI-OYoe4eRnLC(11/10/2017).
- León, Segura, C. (2004). «El Desarrollo Local en la Globalización». *Economía y Desarrollo*, Vol. 136, edición especial, Pág. 11-31.
- Ocampo, J A (Editor). (2015). *Gobernanza global y desarrollo. Nuevos desafíos y prioridades de la cooperación internacional*, Siglo XXI, CEPAL, Buenos aires, <https://www.cepal.org/es/publicaciones/38855-gobernanza-global-desarrollo-nuevos-desafios-prioridades-la-cooperacion>(20/Octubre/2017).

- Ríos, G. (2016). «Los retos para la transformación productiva de América Latina». *Economía y Desarrollo*, Vol. 156. No. 1. Enero-junio, pp 53-61.
- Romero G. A F. (2015). «El comercio internacional actual y la inserción externa de países en desarrollo: Desafíos para la economía cubana». *Economía y Desarrollo*, Vol. 153, número especial, pp 190- 207.
- Sandoval, S. (2015). «La Cadena Global de Valor: Consideraciones desde el ciclo del capital». *Problemas del desarrollo*, Vol. 46, No. 182, julio-septiembre, pp. 165-190.
- Sosa, Arencibia. M. (2016). «El papel de las cadenas globales de valor en la inserción externa y su relación con el desarrollo local». *Centro de investigación de la economía internacional*, <http://biblioteca.clacso.edu.ar/Cuba/ciei-h/20161011112131/cgveinsercionexterna.pdf>, (12/Octubre/2017).
- _____ (2017). «Globalización y desarrollo local. El papel de las cadenas globales de valor en la inserción externa». *Economía y Desarrollo*, Vol. 158, No. 1, enero-junio, pp 106-115.
- Stephenso. S M. (2015). «Cadenas Globales de valor: La nueva realidad del comercio internacional». *International centre for trade and sustainable development*, <https://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/cadenas-globales-de-valor-la-nueva-realidad-del-comercio-internacional>. , (25/Octubre/2017).
- Stezano. F. (2013). «Políticas para la inserción de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas en cadenas globales de valor en América Latina». *CEPAL*, Serie estudio y perspectiva, México, No. 146. http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4932/1/LCMEXL1106_es.pdf
- Stiglitz, J. E. (2003). «El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina». *CEPAL*. No 80, pp 7-40.
- Zaldívar, Puig. M. (2004). «Interacción entre competitividad empresarial y desarrollo local en las condiciones de la economía globalizada». *Revista Economía y Desarrollo*. Vol. 136. Edición Especial, pp 55 – 83.