

“Inserción externa y cadenas globales de valor”

Dr. Lázaro Peña Castellanos

Centro de Investigaciones de Economía Internacional de la
Universidad de La Habana.

CIEI-UH

Introducción.

¿QUÉ ENTENDER POR GLOBALIZACIÓN?

Se define globalización como la forma de estructuración internacional de la producción, los servicios y el comercio que le es consustancial al MODELO GLOBAL DE ACUMULACIÓN.

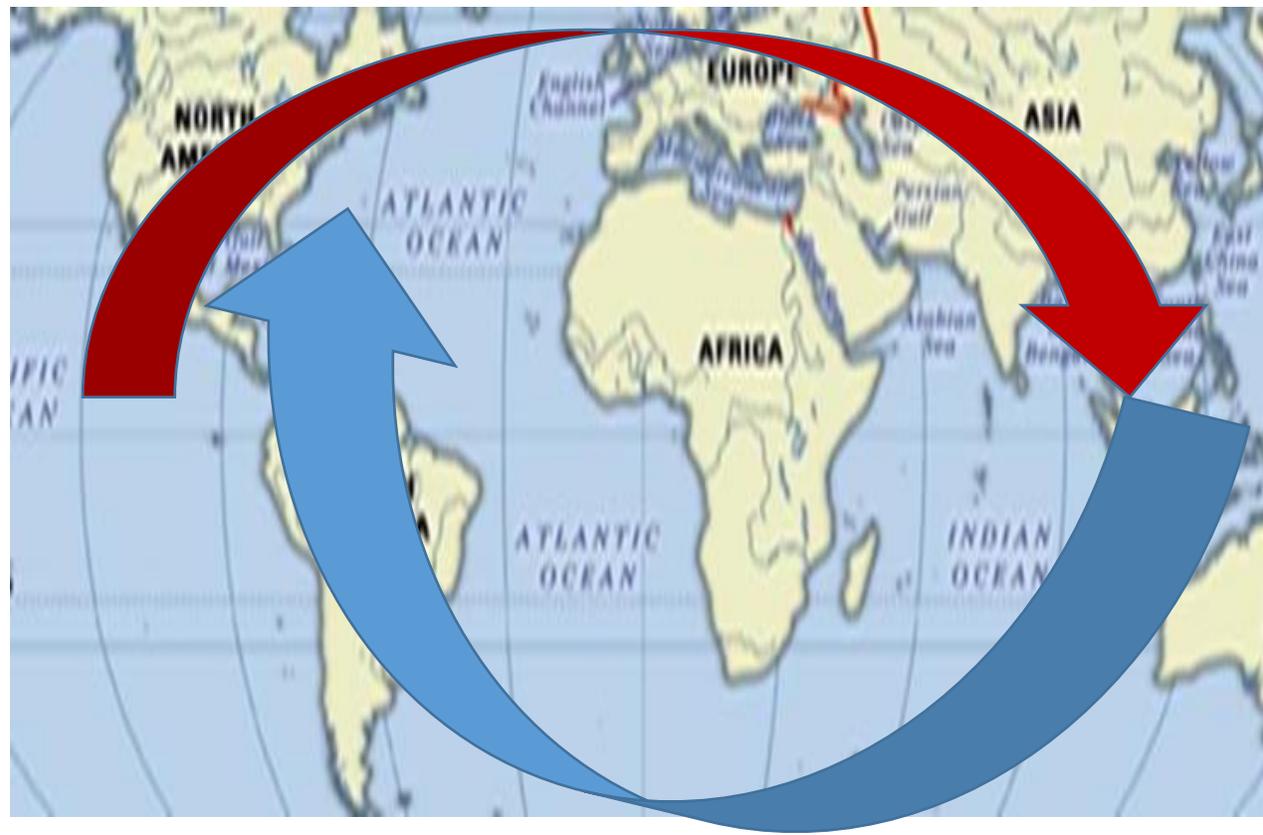
- Cuando se alude a “modelos capitalistas de acumulación” son cuatro los aspectos que se tienen en cuenta:
 - 1) La organización o institución económica central del sistema de acumulación en uno u otro período histórico (la empresa del capitalismo de libre competencia, el monopolio, o la empresa transnacional).
 - 2) El paradigma tecnológico organizacional 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.

Introducción.

- Cuatro criterios básicos:
- 1. Se parte del criterio de que las relaciones de producción esenciales que definen la acumulación capitalista como tal, son siempre las mismas, es su modelo el que varía a lo largo de la historia del Sistema, no su esencia.
- 2. El modelo de acumulación vigente en uno u otro período es el que modela y remodela los procesos específicos de producción, circulación, comercio y finanzas, y no lo contrario.
- 3. En las condiciones en que rige un modelo global de acumulación, (en las condiciones de la globalización), la cadena global de valor, es la organización central que le es propia al modelo.
- 4. El modelo global de acumulación no define una nueva fase del capitalismo, sino es una modalidad de la fase capitalista imperialista.

Introducción:

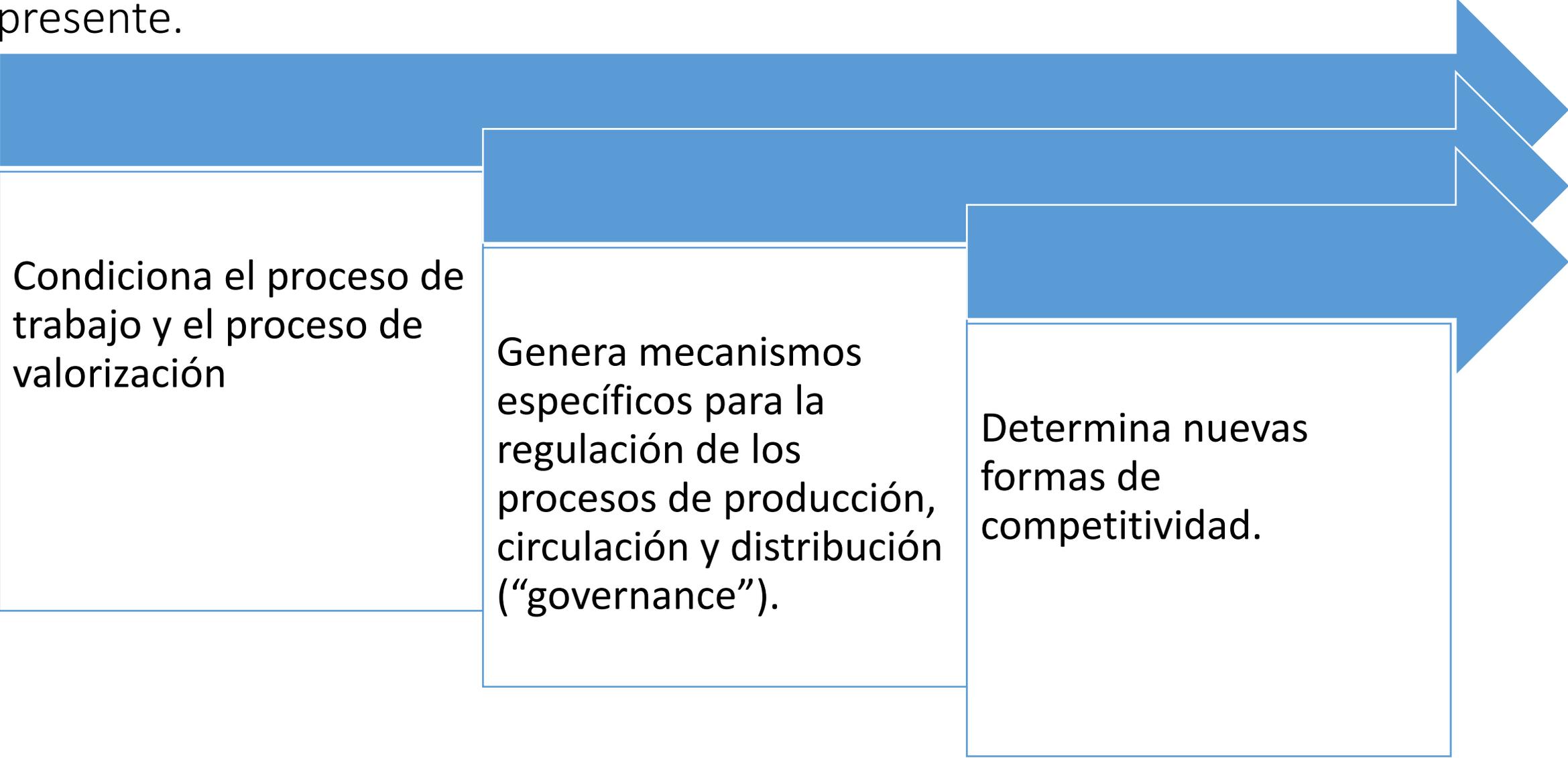
- La estructura de la presentación es:
- ¿Que entendemos por Cadena global de valor?
- Exponer la dinámica de la CGV en las dos últimas décadas.
- Abordar el asunto de la llamada “desglobalización post covid” y sus implicaciones para el modelo de acumulación y para el crecimiento económico.



¿QUÉ ENTENDER POR CADENA GLOBAL DE VALOR?

La cadena global de valor: No es solo una gran red de empresas.

Lo más importante es que la CGV constituye la estructura socio económica básica en la que se asienta el funcionamiento del sistema capitalista en el presente.



Condiciona el proceso de trabajo y el proceso de valorización

Genera mecanismos específicos para la regulación de los procesos de producción, circulación y distribución (“governance”).

Determina nuevas formas de competitividad.

$CGV = CGPS + \text{Proceso de creación y distribución del valor}$

La CGPS es una estructura de dinámica continua que eslabona el conjunto de actividades e instituciones que son requeridas para generar un producto o servicio desde su concepción hasta su venta final y que se extiende también, en muchos casos, al consumo del producto o servicio y al reciclaje de los residuos.

Se le llama de diversas maneras:
cadena de valor,
cadena de suministro, etc.

La Teoría de las Cadenas de Valor (Global Value Chain) o GCC: sus aspectos básicos.



El ingenuo planificador

Diseño y mejoramiento del producto

FRAGMENTACIÓN DE LA CADENA



El eslabonamiento de las actividades económicas

CGPS

- A) Competitividad Sistémica.
- B) Competitividad Central "core competence"

La Teoría de las Cadenas de Valor (Global Value Chain) o GCC: sus aspectos básicos.



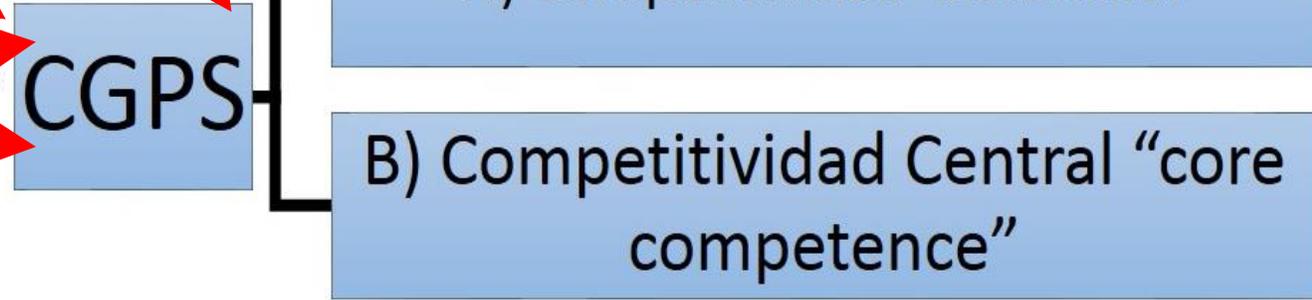
El ingenuo planificador

Diseño y mejoramiento del producto

FRAGMENTACIÓN DE LA CADENA



El eslabonamiento de las actividades económicas

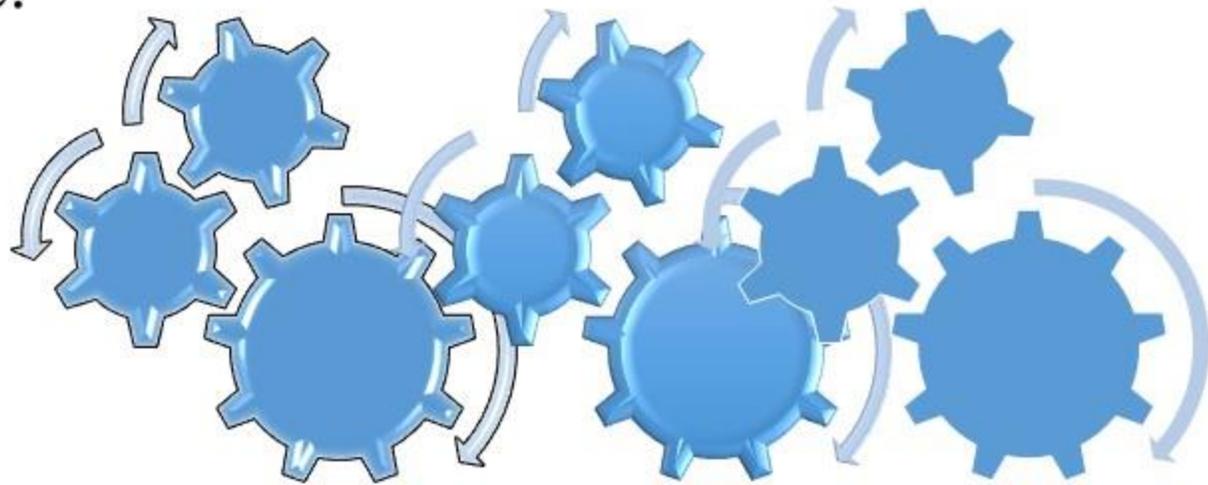


Competitividad Sistémica



Core Competence

Refiere a las habilidades o recursos relativamente escasos que aporta la firma a la cadena y que pueden ser de diversa índole: FT barata, FT, especializada, acceso a fuentes de materias primas, mercados locales de elevada demanda, Outsourcing and Offshore services global chain, etc.



- a) La firma debe como eslabón especializado de la cadena concentrarse solo en aquellas actividades para las que posee habilidades o recursos relativamente escasos.
- b) La firma asume los input y actividades complementarias para su actividad económica, acorde a las interrelaciones, estructuras y normativas hegemónicas de la CGV.

II- Los mecanismos de regulación de la cadena “governance” y el proceso de creación y distribución de valor.

La Teoría de las Cadenas de Valor (Global Value Chain) o GCC: sus aspectos básicos.



Generación del Ingreso

La fuente del ingreso (valor) sigue siendo la misma, el trabajo de todos los trabajadores que están inmersos en al CGV.

La noción de que el grado de elaboración de un producto o servicio, (la cuantía de valor agregado que se le adjudique a una u otra fase de la CGPS) determina, por si misma, la distribución de los ingresos generados en la CGV, es, en realidad, muy insuficiente.

Distribución Ingreso

II- Los mecanismos de regulación de la cadena “governance” y el proceso de creación y distribución de valor.

La Teoría de las Cadenas de Valor (Global Value Chain) o GCC: sus aspectos básicos.



Generación del Ingreso

La fuente del ingreso (valor) sigue siendo la misma, el trabajo de todos los trabajadores que están inmersos en el CGV.

SE PASA POR ALTO QUE LA OBTENCIÓN DE CRECIENTES GANANCIAS ES EL OBJETIVO DE LA CGV.

SE PASAN POR ALTO LOS MECANISMOS DE CONTROL DE LOS ACTORES LÍDERES DE LA CADENA.

La noción de que el grado de elaboración de un producto o servicio, (la cuantía de valor agregado que se le adjudica a una u otra fase de la CGPS) determina, por sí misma, la distribución de los ingresos generados en la CGV, es, en realidad, muy insuficiente.

Distribución Ingreso

Mecanismos de control y regulación de la cadena: “governance”

- Siguiendo a Gereffi, se define “governance”, como las relaciones de control de las firmas líderes extendidas a todos los eslabones y firmas y actores presentes en la cadena y que:
- Determinan la asignación de los recursos financieros, materiales y humanos.
- Regulan la actividad de la cadena global de producción y servicios
- Determinan la distribución del ingreso generado por la actividad económica de la cadena (Gereffi, 2019).

Mecanismos de control y regulación de la cadena: “governance”

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



Mecanismos de control y regulación de la cadena: “governance”

- Las relaciones de control, son, como todas las relaciones que caracterizan el sistema de acumulación capitalista maduro, relaciones hegemónicas contradictorias, donde están presente fuerzas y factores que las preservan y que a la vez las erosionan y transforman.



Patrones de control de la cadena: “governance”

- “Market”
 - Refiere a la forma de control de la cadena cuando las transacciones son relativamente simples entre los actores de la cadena y las informaciones sobre las especificaciones del producto pueden ser fácilmente transmitidas a las firmas locales suministradoras.
 - El mecanismo fundamental de control es el precio.



Patrones de control de la cadena: “governance”

- “Modular”
- Esta forma de control 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, 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 directa.
- Existe un criterio bastante consensuado de que las firmas locales retienen solo entre el 18% y 20% del valor agregado



Patrones de control de la cadena: “governance”

- Relational”
 - Este tipo de control se observa cuando las transacciones entre los compradores y suministradores de la cadena se sustenta en flujos de información que son difícil de codificar o expandir.
 - En general se trata de firmas locales que establecen una estrecha y dinámica interrelación tecnológica y organizacional con las firmas líderes de la cadena.
 - También se observan patrones de control relacional para suministradores de productos muy específicos o peculiares, por ejemplo, el tabaco cubano hecho a mano.
 - La distribución del ingreso no sigue patrón alguno y puede admitir márgenes de beneficio relativamente elevado para las firmas locales.



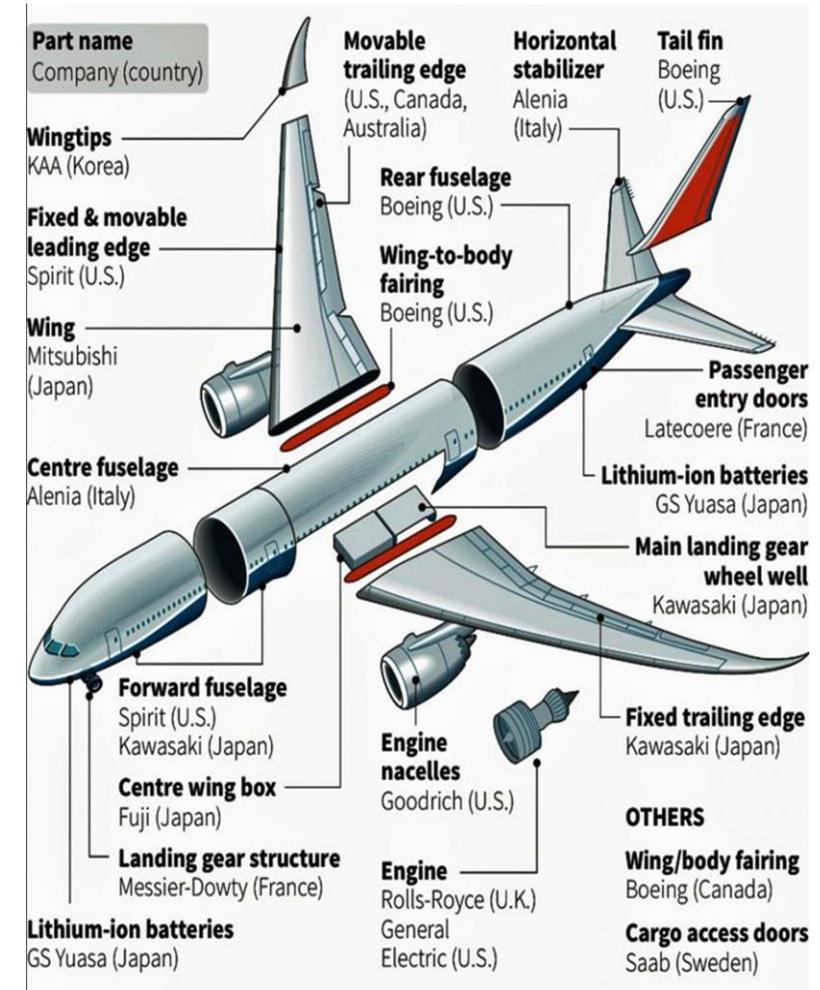
Patrones de control de la cadena: “governance”

- “Captive”
- Se observa en sectores donde son muy pocas las cadenas que acceden y controlan los mercados finales, lo cual permite una distribución del ingreso altamente polarizada.
- Se observa, por ejemplo, en sectores sometidos a elevados estándares públicos y privado, que se corresponden con los peligros de consumir productos de baja calidad (ejemplo exportación de cárnicos). La cadena garantiza que las firmas locales cumplen tales estándares.
- En las cadenas donde rige este tipo de control es muy común encontrar firmas locales que manejan tecnologías de nivel medio a alto y que aplican criterios organizacionales relativamente elevados, concedidos por la cadena según sus necesidades, que es lo que permite a las firmas locales ajustarse a las normativas que emanan de los rígidos estándares de calidad.
- Las firmas locales quedan “prisioneras” tecnológicamente de la cadena para acceder al Mercado.



Patrones de control de la cadena: “governance”

- “Hierarchy”
- El denominado control jerárquico se observa en cadenas caracterizadas por una integración vertical de la cadena de producción y servicio y, también, por una coordinación vertical de los procesos de gestión de la cadena, ejemplos: agribusiness y productos orgánicos.
- 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.
- Ejemplos, sectores de alta tecnología.



Patrones de control de la cadena: “governance”

- Tres cuestiones a tener en cuenta:
- 1. 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.
- 2) La inserción de las firmas locales en la cadena global de valor no es un proceso automático ni siempre es exitoso, tal proceso debe ser estudiado cuidadosamente en su dinámica y perspectivas.

Patrones de control de la cadena: “governance”

- Tres cuestiones a tener en cuenta:
- 3) La inserción de las firmas locales en la CGV no discurre en el vacío, los asuntos referidos a los sistemas de innovación locales y de las políticas institucionales que los acompañan son cuestiones también determinantes en los procesos concretos de inserción externa y en su dinámica.

La dinámica de las exportaciones

El comercio internacional y las CGV

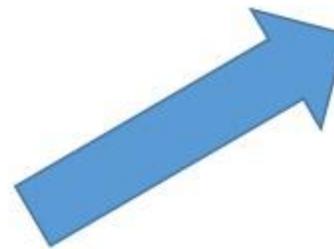
¿CÓMO SE EXPORTA?

Formas de exportación para bienes y servicios:

Por producto o servicio final (Market).

Por procesos. (modular, “relational”, etc.)

Por actividades. (modular, “relational”, etc.)



Una perspectiva estática: ¿qué productos o servicios pueden exportar las empresas?

La dinámica de las exportaciones depende de la inserción “externa” en CGV.

El comercio internacional y las CGV

¿CÓMO SE EXPORTA?

Formas de exportación para bienes y servicios:

Por producto o servicio final (Market).

Por procesos. (modular, “relational”, etc.)

Por actividades. (modular, “relational”, etc.)

Una perspectiva dinámica:
¿Qué ventajas competitivas
 (“core competences”
 tiene el entramado empresarial?

Una perspectiva estática: ¿qué productos o servicios pueden
 exportar las empresas?

Competitividad Sistémica (WCM)

Control de la Cadena de la distribución de
 los ingresos.

¿CUÁL HA SIDO LA EXPERIENCIA DE TODOS LOS PAÍSES EMERGENTES?

La dinámica de las exportaciones depende de la inserción “externa” en CGV.

El comercio internacional y las CGV

¿CÓMO SE EXPORTA?

Una perspectiva dinámica:

¿Qué ventajas competitivas (“core competences”

tiene el entramado empresarial?

Formas de exportación para bienes y servicios:

Por producto o servicio final (Market).

Por procesos. (modular, “relational”, etc.)

Por actividades. (modular, “relational”, etc.)

Integration of trade’ and ‘disintegration of production’ are becoming concurrent phenomena.

Currently, around 80 percent of global trade is conducted through global value chain networks.

(APEC, 2014).

Las cadenas de valor mundiales coordinadas por las ETN representan aproximadamente el 80% del comercio mundial (Informe UNCTAD 2013)

Competitividad Sistémica (WCI)

¿CUÁL HA SIDO LA EXPERIENCIA DE TODOS LOS PAÍSES EMERGENTES?

La dinámica de la GVC: tres cambios relevantes

- Desde comienzo del presente siglo se observan cambios relevantes en la estructura y funcionamiento de las GVC que se aceleraron mucho luego de la crisis 2007-2009.
- 1. Desplazamiento hacia los patrones “modular” y “relacional” lo cual responde en lo fundamental a dos factores:
 - a) la dinámica competitiva al interior de la cadena, incluido lo que tiene que ver con la expansión del desarrollo tecnológico y la innovación y la pugna por la distribución de los ingresos,
 - b) la necesidad de las firmas líderes de disminuir costos.
- 2. La tendencia por parte de las firmas líderes de la cadena, a abandonar toda actividad productiva o de servicio productivo, y a concentrarse en su actividad principal: la gestión y control de la cadena incluidos, en primer lugar, los asuntos referidos a la generación de valor y su distribución.

La dinámica de la GVC: tres cambios relevantes

- 3. Una concentración acentuada de las actividades de producción y servicios en países específicos, en primer lugar China, y en ciertas regiones (**Global Supply**). **Este proceso tiene una influencia muy acentuada en:**
 - **A) La dinámica competitiva de la GCV.**
 - **B) El comportamiento del comercio internacional y los procesos internacionales de financiamiento.**
 - **C) Las posibilidades de inserción en cadenas globales de valor de empresas ubicadas en terceros países.**
 - **D) Las expectativas y posibilidades de upgrading.**

La dinámica competitiva es altamente contradictoria.



En algunos casos los Global Supply disputan a las firmas líderes el acceso a los mercados finales.

Ejemplo, Huawei

La dinámica competitiva es altamente contradictoria.

Table 2. Leading smartphone brands and their market share, 2012–2019 (unit: %)

	2012		2014		2016		2019	
Samsung	60.4	Samsung	30.3	Samsung	24.7	Samsung	20.5	
Apple		19.1	Apple	15.4	Apple	14.4	Samsung	19.2
Huawei		4.0	Lenovo ^a	6.5	Huawei	8.9	Huawei	15.6
LG		3.8	Huawei	5.5	Oppo	5.7	Apple	12.6
Lenovo		3.2	Xiaomi	4.5	Vivo	4.8	Xiaomi	8.2
Others		39.6	Others	43.4	Others	44.6	Oppo	7.7
CR3 ^b	53.4	CR3	46.6	CR ₃	43.8	CR3	47.4	

Sources: Gartner (2013, 2015, 2017, 2020).

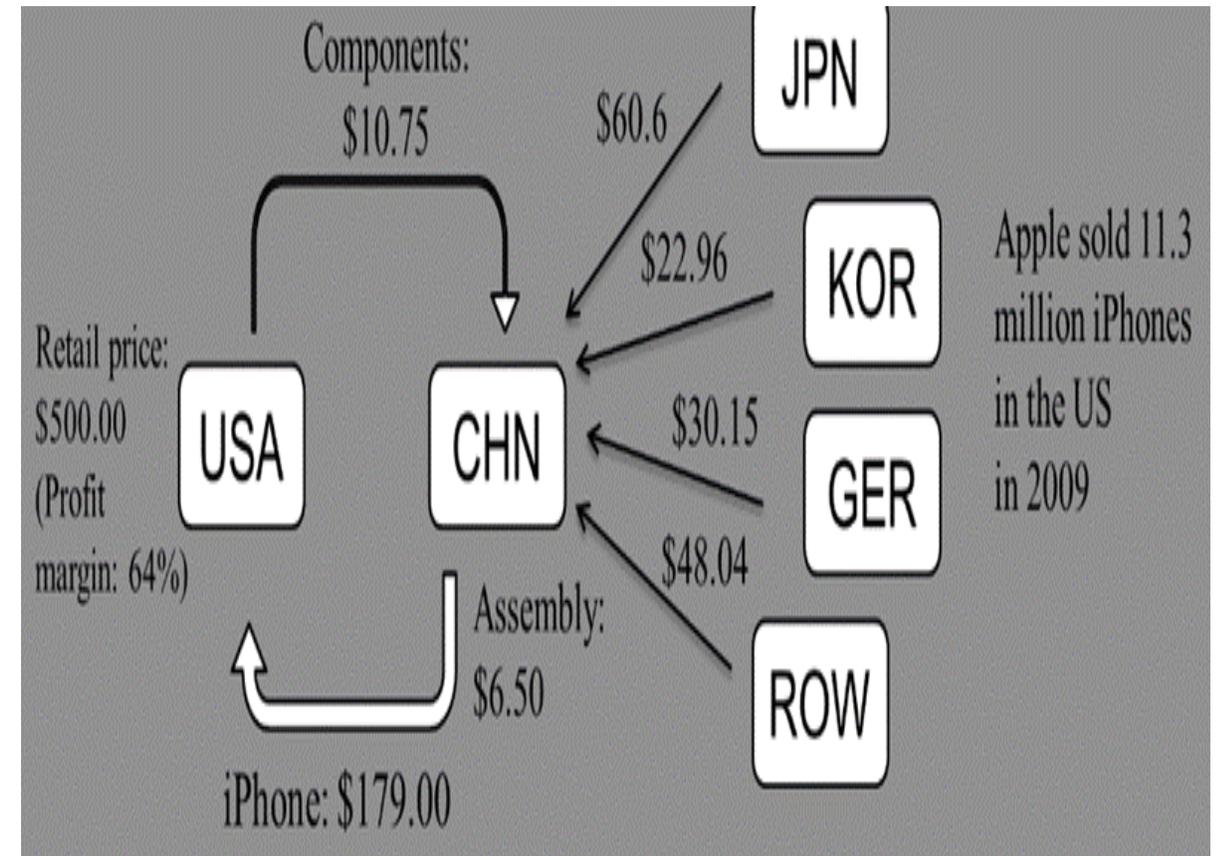
^aIncluding the sales of Motorola, acquired by Lenovo in 2014.

^bThree-firm concentration ratio (the total market share of the three largest firms).

“Governance” y distribución del ingreso: la CGPS

- Kaplisky ejemplifica el caso de la cadena Apple iPhone 4,.
- 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).

The Apple iPhone4 GVC



Suministradores Globales y su impacto en el Comercio Internacional: un debate no concluido

Global Supply implica acortamiento de la cadena de suministro

The Apple iPhone4 GVC

S. Brakman et al.

Social Sciences & Humanities Open 2 (2020) 100034

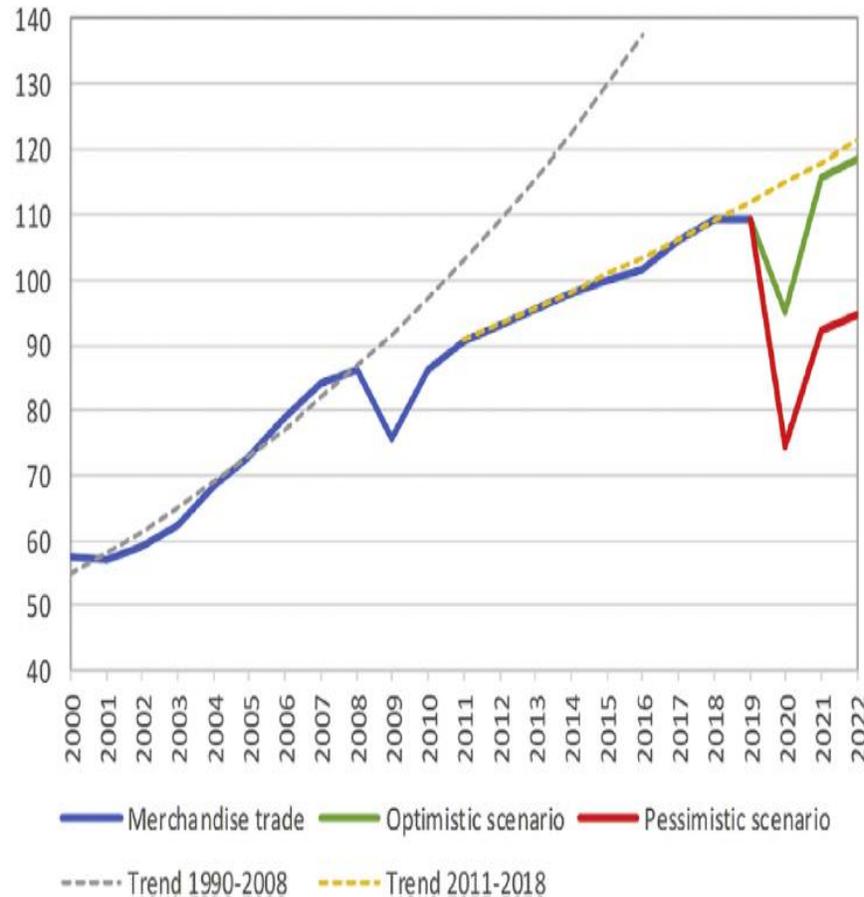
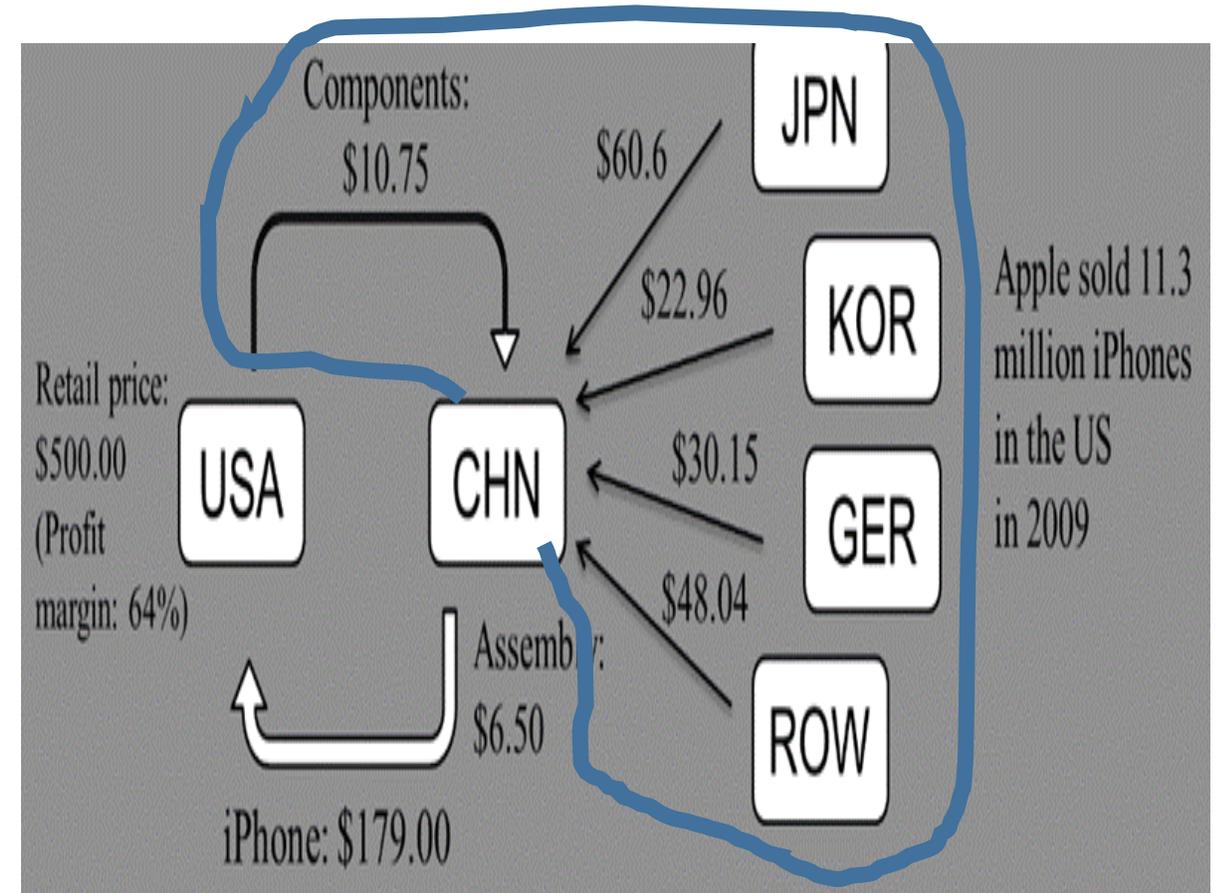


Fig. 1. World merchandise trade volume, 2000-2022 (index, 2015 = 100)

Source: WTO (2020), Press Release (https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm).



La aparición de los grandes proveedores en la CGV: Sector informático electrónico.

- PASADO
- En los mercados informáticos y electrónicos cincuenta firmas líderes controlan más del 70% de los ingresos brutos del sector, entre las más conocidas IBM, Fujitsu, Siemens, Hewlett- Packard, Dell, etc.
- **Hace apenas tres décadas muchas de estas firmas se identificaban por sus grandes plantas manufactureras, ubicadas en todo el mundo, de las cuales salían sus particulares productos.**



La aparición de los grandes proveedores en la CGV: Sector informático electrónico.



- **PRESENTE**

- 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 bajo los términos regulatorios que éstas últimas imponen.
- Por ejemplo Foxconn (una global supply taiwanesa-china), clasificada como una “electronic-manufacturing service providers (EMSs)”, produce bajo distintas marcas y diseños, iguales tipos de productos para Sony, Phillips, Ericsson, Alcatel y Motorola IBM-PCs, Microsoft, Phillips, Sony, etc.

La aparición de los grandes proveedores en la CGV: Sector automotriz.

- 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.
- El patrón de regulación que más reiteradamente aparece en esta industria del automóvil es el modular - “relational” (Biesebroeck, J., and Timothy J. Sturgeon, 2010).



La aparición de los grandes proveedores en la CGV: Sector automotriz.

- Atendiendo a:
 - A) La aparición de Global supply-first tiers.
 - B) La diversidad de actores en la cadena.
 - C) La conservación, en cierto rango, de actividades productivas como propias de las firmas líderes.
 - D) 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 nunca ha sido del todo global, sino que más bien siempre ha sido regional.**



La aparición de los grandes proveedores en la CGV: industria textil

- 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.
- Por ejemplo, para el caso de Walmart, Li and Fung (global supply Hong-Kong, China) 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 Seart, entre el 60% y 70% (Gereffi, G., and Stacey Frederick, 2015).



Sector agroindustria.

- Para comienzos de la actual centuria las tipologías de clasificación de las CGPS que actuaban en el sector eran en lo esencial tres:
- A) “Agribusinesses”, cadenas verticales extendidas a todas las actividades del sector, por lo general bajo un patrón de control “captive” o “hierarchy”.
- B) Las cadenas de producción y comercialización de productos agrícolas procesados, como jugos, compotas, etc., controladas por empresas líderes manufactureras. (Patrón modular o captivo)
- C) 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 y mercado final. (Patrón modular o captivo).

Sector agroindustria.

- En los tres casos (agribusiness, productos procesados y productos frescos) las firmas líderes controlan el mercado final de ahí que se les denomina “supermarket”, lo cual también alude a las muy escasas posibilidades de productores medios o pequeños de acceder al mercado si no están insertos en la cadena.
- Las dos primeras décadas del presente siglo, no han traído consigo grandes cambios en el sector y no es de extrañar:
 - a) Existen factores de toda índole: biológicos, ambientales, tecnológicos, políticos, sociales, etc., que son relativamente invariantes.
 - b) Sector donde abundan las normativas proteccionistas y las cuotas de mercado.
 - c) No se prevé que sea factible un tipo de regionalización que signifique un cambio drástico de la estructura global de la cadena de producción y servicios de la agroindustria.

El sector de servicios: Offshore services value chain

- Un sector que presenta particularidades. 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.
- 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 las veinte firma líderes de los “offshore services”, alrededor de 200 mil millones de dólares, representaban el 90% de las ventas mundiales de tales servicios, entre tales firmas aparece: IBM, Accenture, Electronic Data System, Computer Sciences, etc.
- Hay un fuerte control de los mercados finales, pero las GVC, actuantes en el sector, se sustentan en CGPS relativamente descentralizadas, bajo patrones relacionales o modulares que son impuestos y estructurados por las firmas líderes.



El sector financiero: Global financial value chain (GFVC)

- Para entender la significación del asunto hay que tener en cuenta que en el presente la preeminencia de las firmas líderes ya no descansa, propiamente, en el control directo del liderazgo tecnológico, tampoco, en el control directo de la producción de múltiples y disímiles empresas manufactureras.
- La preeminencia y control de las firmas líderes, en el presente, se plasma en:
 - a) La capacidad de tales firmas líderes de asumir financieramente los costos y riesgos competitivos del proceso global de producción y servicios.
 - b) En su capacidad de financiar los procesos de innovación tecnológica a lo largo de la cadena y, sobre todo.
 - c) En su capacidad de controlar el acceso a los mercados finales.
- Para referirse a tal forma de control se ha acuñado el término “the power buyer” (Sturgeon T. and Momoko, 2010).

Los ingresos empresariales y dividendos financieros de las firmas

Top 30 Nonfinancial, Nonenergy Corporations		
(percent of company net income over 2000-2007)		
	Stock repurchases	Cash dividends
	(Ingresos financieros)	(Ganancia empresarial)
Hewlett-Packard	79.50	20.50
Cisco Systems	100.00	0.00
Microsoft	55.94	44.06
Pfizer	55.47	44.53
Dell	100.00	0.00
Amgen	100.00	0.00
Procter&Gamble	64.52	35.48
Texas Instruments	91.53	8.47
Walt Disney	77.31	22.69
Intel	83.78	16.22
Anheuser-Busch	65.09	34.91
Boeing	67.65	32.35
3M	57.43	42.57
Pepsico	64.65	35.35
UPS	65.31	34.69
Wellpoint	100.00	0.00
United Health Group	98.96	1.04
McDonalds	68.09	31.91
Oracle	100.00	0.00
AT&T Inc	27.78	72.22
Merck	39.08	60.92
Altria Group	31.71	68.29
General Electric	37.18	62.82
IBM	80.77	19.23
Allstate	64.47	35.53
Johnson & Johnson	51.32	48.68
Home Depot	77.14	22.86
Wal-Mart Stores	60.78	39.22
Time Warner	-93.33	-6.67
CBS	-88.61	-11.39

Sorce: Financialisation and the dynamics of offshoring in the USA

William Milberg and Deborah Winkler, 2009

Y llegó la Covid-19

Volumen de comercio mundial de mercancías

S. Brakman et al.

Social Sciences & Humanities Open 2 (2020) 100034

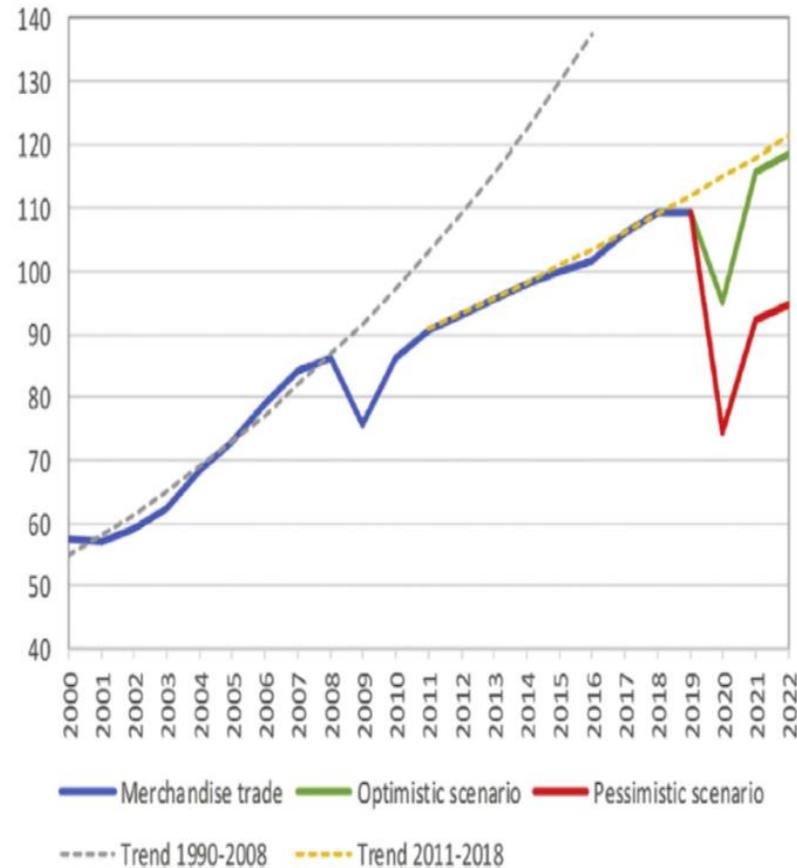
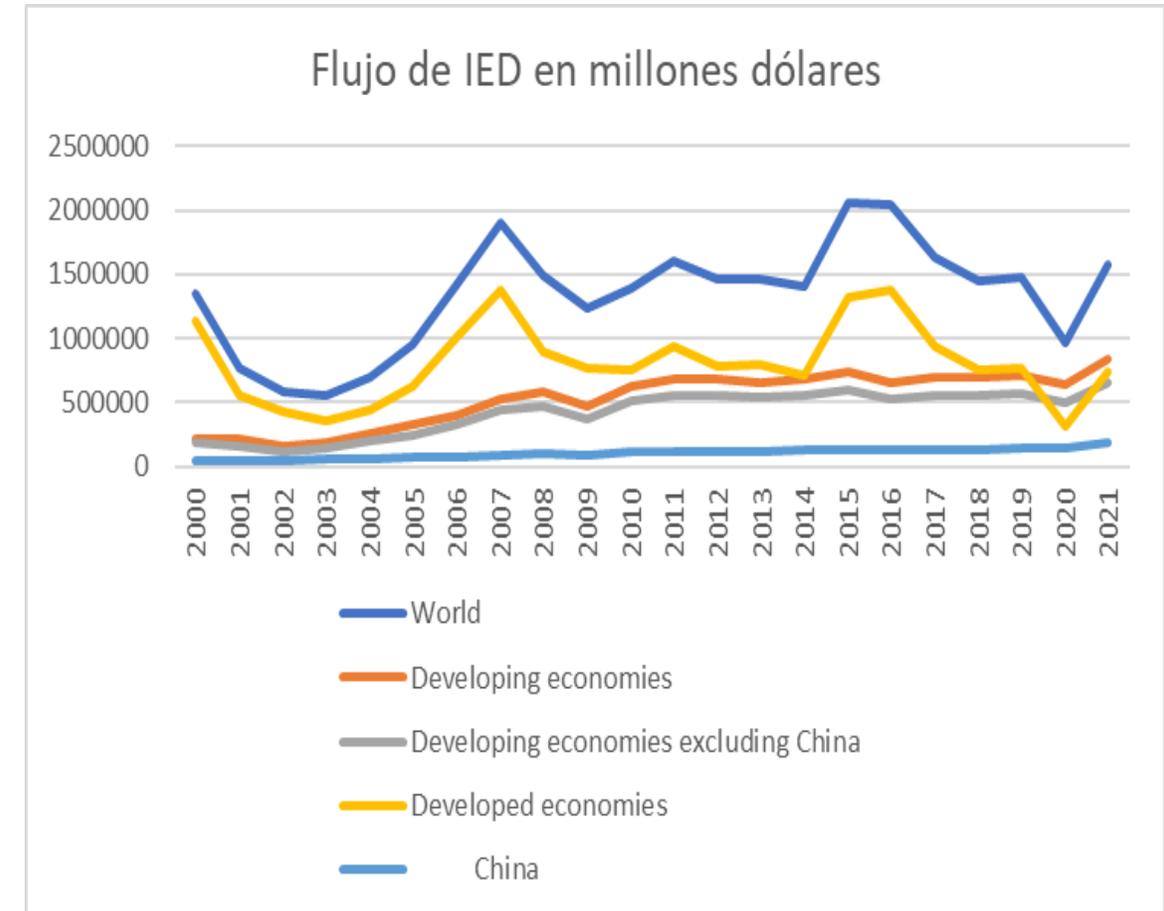


Fig. 1. World merchandise trade volume, 2000-2022 (index, 2015 = 100)

Source: WTO (2020), Press Release (https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm).

Flujos de IED según destinos



Fuente: UNCTAD, 2023

¿Desglobalización?

- Se trata de un asunto altamente debatido en los medios académicos, políticos e incluso de seguridad nacional.
- A la llamada desglobalización le son afines dos términos: reshoring (el retornos de las filiales de las transnacionales a su país de origen), y nearshoring o “nueva regionalización”, y ahora otros como friend shoring, multi shoring, etc.
- No hay consenso y aquí solo puedo señalar lo que considero fundamental a tener en cuenta y por supuesto les dejo mi opinión, pero solo para que lo tomen como un criterio a tener en cuenta.
- Las tres vertientes principales que sustentan la llamada desglobalización son: el contexto socioeconómico post covid, las implicaciones del desarrollo tecnológico, la geopolítica.

La desglobalización y el mundo post covid.

- During the COVID-19 pandemic, it was common to analyze disruptions in COVID-19-related medical supplies as though they fit a standard pattern. Particular concern was given to shortages of personal protective equipment (PPE) such as sterile rubber gloves and face masks to limit the spread of the novel coronavirus in the general population, as well as ventilators used by medical personnel to treat seriously ill patients.
- En general los argumentos han girado en torno a la rupturas de las cadenas de suministros en un contexto de crisis como la pandemia, y el asunto con frecuencia se enfoca como un asunto de seguridad nacional.
- Más allá de cuan extenso y verídico sea el problema no es cierto que una “regionalización” abstracta sea la solución y menos aún que sea posible. La realidad obliga y los criterios se matizan: “recent supply-chain research shows that PPE shortages required different solutions, depending on how the supply chains were organized”.
- En el presente se aborda este asunto, en lo referido propiamente al área de la salud, bajo el criterio de elaborar planes de contingencia eficaces y previsores.

La desglobalización y el mundo post covid.

- Extendiendo el asunto de la obstrucción de la cadena de suministro como riesgo y proponiendo un reshoring o nearshoring para todos los sectores. En base a esto surgió el criterio de la necesidad de asegurar la resiliencia para la CGPS.
- En un trabajo muy comentado “Implementing Supply Chain Resiliency” (Gereffi, G, 2021), Gereffi pregunta: ¿resiliencia para quién para las firmas líderes, para los global supply o para los países?
- El asunto es que son muy pocos los actores de las CGVs que impugnan el actual orden que estructura la cadena, por ejemplo:
- Las firmas líderes que accionan en los sectores que clasifican como baja- baja media tecnología (confecciones textiles, juguetes, zapatos, etc.) en los que los patrones modulares son muy extendidos no parece que se quejen.
- Tampoco, se quejan, las firmas locales insertas en las CGVs actuantes en tales sectores.

La desglobalización y el mundo post covid.

- Las firmas líderes de las CGVs que accionan en sectores de media-alta tecnología (autos, metal- mecánica, equipos y maquinarias de refrigeración, etc.) bajo patrones de control modular y/o relacional, consideran que la organización de su CGPS siempre fue regional y para ellas el “supply chain” abarca solo “first tier”.
- La pugna competitiva de las firmas locales se observa en las nuevas líneas de producción, por ejemplo, autos eléctricos, pero no está claro si ello traerá un cambio relevante en la organización de la CGPS.
- En cuanto a la agroindustria, como ya se vio, en general, “regionalización” significa la reafirmación de lo que ya existe, son muchos los factores políticos, biológicos, medioambientales, sociales, regulatorios, etc., que hacen muy difícil un cambio en la estructura del sector.
- Solo impugnan los patrones de control y distribución firmas específicas de alta tecnología, ni siquiera todas, y algunos países (algunos gobiernos) por consideraciones sociales, geopolíticas, de seguridad o de otra índole.

La desglobalización y el mundo post covid.

- Como ya se dijo el problema del denominado reshoring/nearshoring es que su viabilidad depende en alto grado de las características del sector de que se trate.
- **Mirando el asunto del nearshoring desde la perspectiva del mundo subdesarrollado.**
- La contradicción real es la polarización del upgrading que implica el global supply dada la reducción de posibilidades de inserción en la CGV para muchas firmas locales. Esto es un asunto que los chinos están manejando con notable habilidad.
- En general la infraestructura que se exige para tal nearshoring existe en muy pocos países subdesarrollados.
- En muchos casos no es nada nuevo, se trata de lograr el retorno de capitales a la región: Dos ejemplos, desde la perspectiva de América Latina: el caso de los blue jean (México) y el caso de los microchip (Costa Rica). ¿Qué tendría que ofrecer América Latina para que retornen los capitales a la región.
- La disputa entre países subdesarrollados por atraer IED no es algo del pasado lejano. Tiene, obviamente, una seria connotación política, social y medioambiental.

Desglobalización y tecnología

- El argumento para justificar el reshoring de que el desarrollo tecnológico demanda de la fuerza de trabajo calificada que solo se encuentra en países desarrollados ha demostrado ser muy relativo y, en general, falso.
- Dos ejemplos: el caso de Adidas y las llamadas fábricas a la sombra.
- Más bien lo que se observa es la alta eficacia y rentabilidad de la fragmentación de la CGPS, (investigación, producción, y venta) siempre y cuando las firmas de la cadena se supediten a los patrones de control según sea el caso específico de que se trate.
- Los problemas de revertir las estructuras globales de producción y servicios implementadas a partir del surgimiento de los “global supply” son muchos y sus costos son muy elevados.

Desglobalización y geopolítica.

- En un escenario geoeconómico geopolítico tan complejo, la interrelación de las variables económicas y “extraeconómicas” es muy intensa: unas y otras se alimentan y retro alimentan continuamente, por lo que pierde sentido pretender aislarlas, y todas, de conjunto están conjurando una peligrosa y profunda crisis económica y política que ya enseña sus primeros estragos, pero que todavía no se devela plenamente.
- Para ver este asunto yo quisiera centrarme en el conflicto China Taiwán Estados Unidos.
- Un caso altamente ilustrativo de la compleja relación geopolítica geoeconomía ha sido el caso de la empresa chino-taiwanesa SMIC.

Desglobalización desde la geopolítica: sus costos.

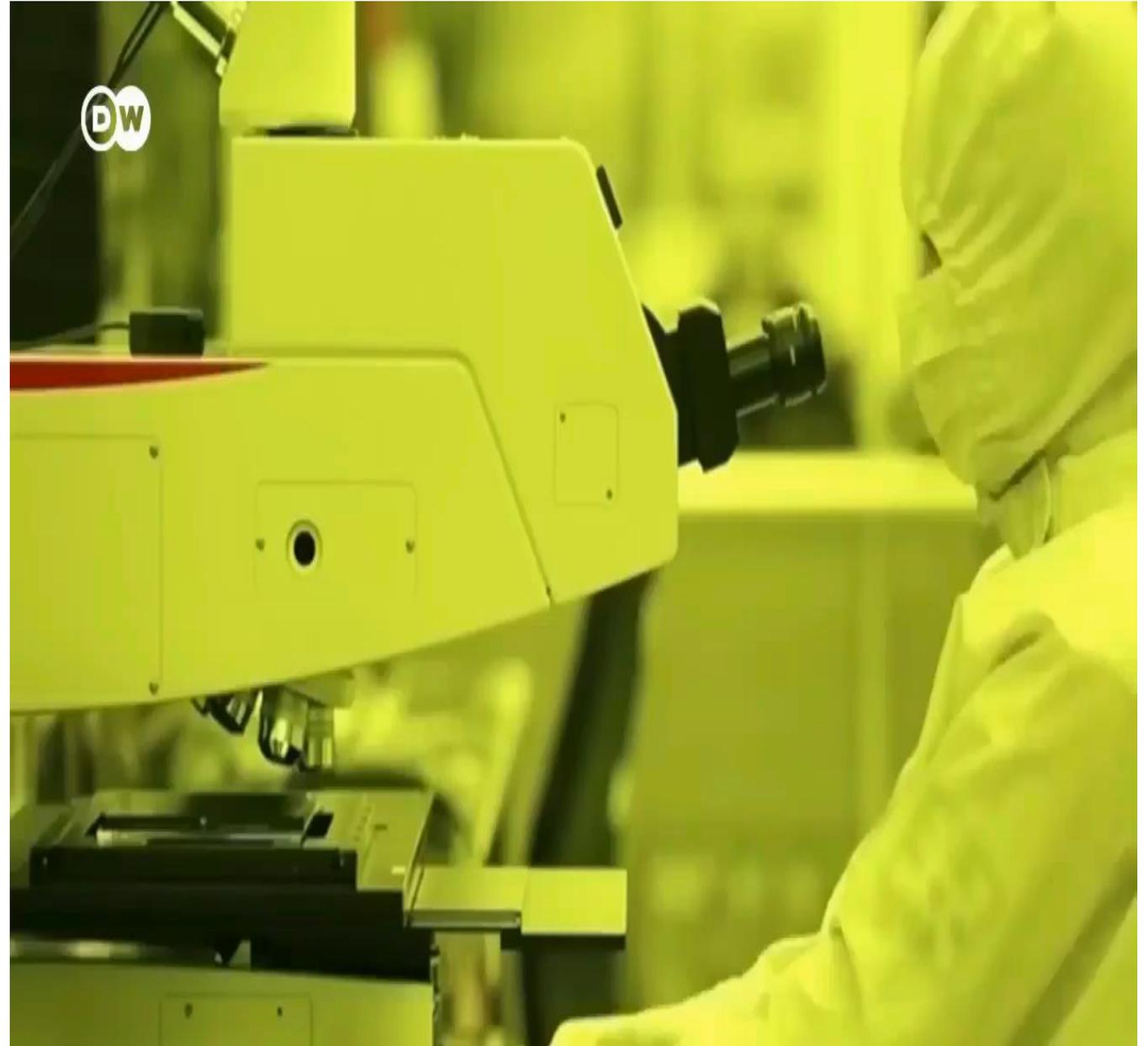
- Hasta el presente TSMC ha sido el principal abastecedor de microchip de Estados Unidos, y las medidas restrictivas contra China en la contienda geopolítica han estado destinadas a que TSMC segregue de la CGPS a SMIC, algo sumamente costoso para todas las partes. Para el caso de Estados Unidos se evalúa un costo inicial de 20 mil millones.
- Pero ahí no termina todo, los microprocesadores están en todas las esferas de la economía de todos los países y se sabe que “desglobalizar” sería altamente costoso. Un estudio reciente del FMI evalúa el costo de la desglobalización medido en términos de crecimiento del PIB mundial en una caída de más del 7%.
- No es festinado pensar que en algún momento se avance hacia un compromiso de acuerdo, y la razón es que son muchos los intereses, ingresos y costos que están en juego, sobre todo en un escenario global inflacionario y recesivo que se teme ya pudiera estar tocando la puerta si ese fuera el caso: ¿Cuál sería la dinámica geopolítica?

- ¿China vs. Taiwan?
- El “ban” (restricción, bando) del gobierno USA para que TSMC (empresa taiwanesa) segregara de la CGV a SMIC (empresa china) parece que no ha sido muy exitoso.

Liang Mong Song

Anterior director de TSMC (Taiwan).

Actual director de SMIC (China)



Desglobalización y geopolítica.

- Por ejemplo, a inicios de marzo de este año, SVB (Silicon Valley Bank), uno de los principales bancos financista de empresas de alta tecnología en Estados Unidos y el mundo, quebró.
- ¿Quién adquirió la filial inglesa de SVB y por tanto una parte importante de los activos deudores de SVB provenientes de empresas de alta tecnología norteamericanas?
- HSBC (Hong Kong and Shanghai Banking Corporation).



Desglobalización y geopolítica.

- Ahora bien hay muchos problemas propiamente geopolíticos que no se pueden desconocer, los problemas de la hegemonía, los asuntos de seguridad, los disímiles conflictos territoriales, etc., por lo cual las incertidumbres son múltiples y muy complejas.
- No obstante creo que no es aconsejable, como muy frecuentemente se escucha, asumir, desde la geopolítica, que la desglobalización ya es un hecho o que sea ésta la tendencia principal irreversible que se está imponiendo; más bien parecería, que lo que se observa es un reacomodo de los contendientes.
- Reacomodo, por supuesto, que no se detiene demasiado ni en los reclamos más perentorios de los países subdesarrollados, ni en otros muchos asuntos del presente de la humanidad, como la crisis medioambiental.

El modelo global de acumulación y su dinámica

- El modelo global de acumulación tiene una dinámica interna propia (altamente contradictoria) que obviamente se desenvuelve en un contexto dado (geoeconómico y geopolítico), que influye grandemente en tal dinámica, algo que históricamente, ha caracterizado el decurso de cualquier régimen de acumulación, contradicciones hay muchas, por ejemplo:
- La competencia de las firmas al interior de la CGV por la distribución del ingreso,
- Las implicaciones del desarrollo de la tecnología y la innovación para las diversas firmas que componen la cadena,
- La capacidad de las firmas de permanecer o no en la cadena, la entrada de nuevas empresas a la cadena, las transformaciones de los modelos de control de las firmas líderes etc.
- Se trata de cuestiones que siempre van a conducir a transformaciones de la globalización. **Decir que la globalización se va a transformar es, simplemente, una perogrullada.**

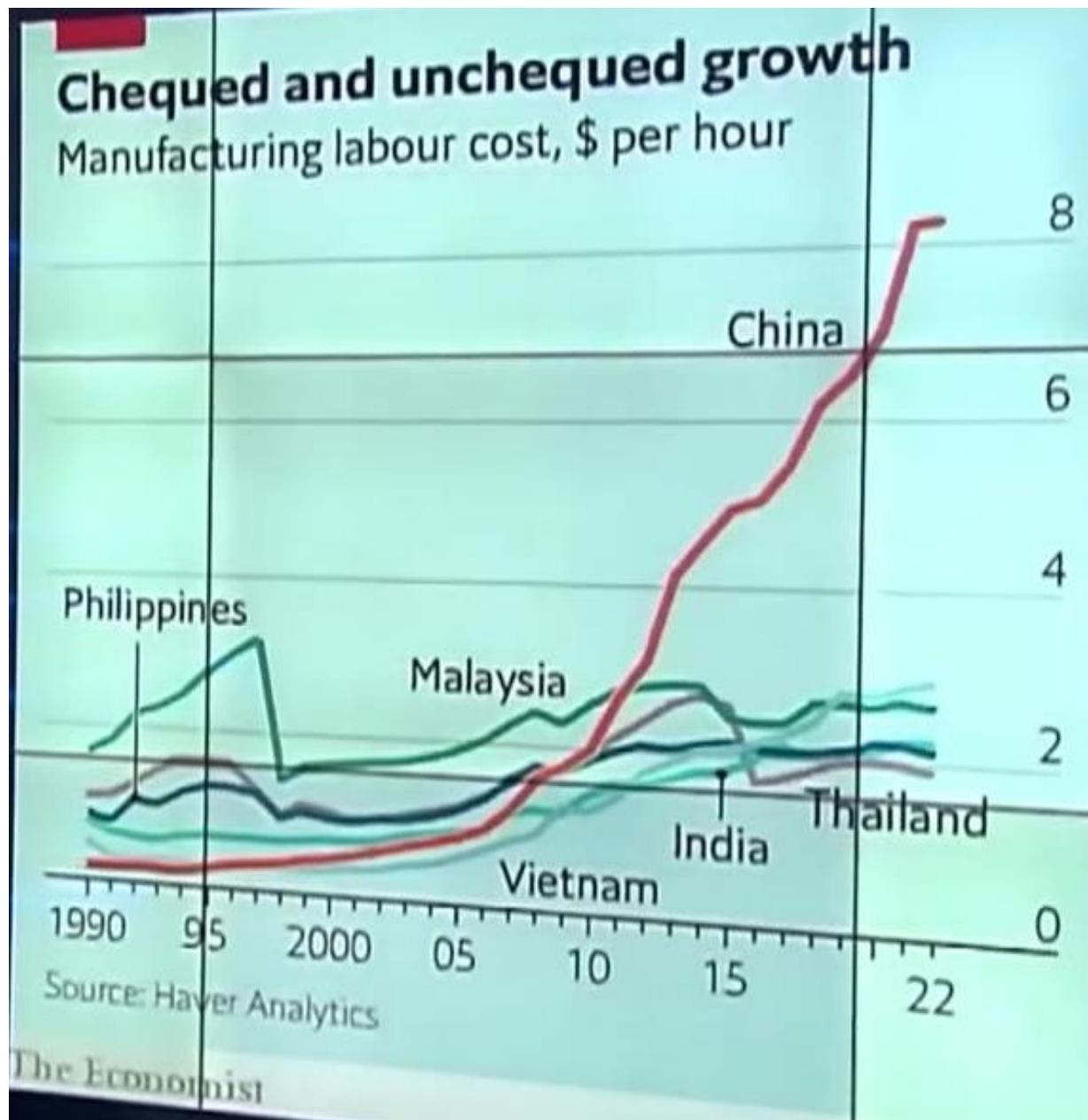
El modelo global de acumulación y su dinámica

- Parecería que para algunos la “desglobalización” es, simplemente, la disminución de la significación de China en la CGV.
- Lo cual revela, lo contradictorio de la dinámica de la acumulación.
- China es un “global supply” porque ello le significó a las CGVs elevadas ganancias.
- Sin embargo las cosas pueden estar cambiando.



El modelo global de acumulación y su dinámica

- Parecería que para algunos la “desglobalización” es, simplemente, la disminución de la significación de China en la CGV.
- Pero las cosas pueden estar cambiando.
- 1. China se ha mostrado como un actor irreverente al control de la cadena.
- 2. Han aparecido otros “ofertantes de factores” dispuestos a entrar a la cadena y que parece que prometen portarse bien.....
- Por ahora.



Consideraciones finales

- No es posible ni recomendable desconocer la existencia de un modelo global de acumulación y la dinámica de las CGV.
- No es posible elaborar pronósticos, estrategias o políticas viables desconociendo tales asuntos.
- No es posible alcanzar un crecimiento sostenido de las exportaciones y/o del producto, sin lograr una inserción competitiva en CGV en las condiciones en que rige un modelo global de acumulación.
- En el presente se impone un seguimiento de la problemática que plantea la aparición en las CGV de los “grandes proveedores”. Para el mundo subdesarrollado esto significa:
 - a) una acentuación de la polarización de las dinámicas de upgrading
 - b) las posibilidades de inserción externa hay que negociarlas con los global supply, y no directamente con las firmas líderes.

Consideraciones finales

- Los asuntos referidos a la “desglobalización” no pueden ser asumidos bajo supuestos generales: la dinámica del modelo global de acumulación en cualquier sentido obliga a estudios concretos a nivel de sectores, países y grupo de países.
- Las relaciones geopolítica geoeconomía guardan una inter vinculación muy compleja el “determinismo” en uno u otro sentido puede conducir a desastres políticos y estratégicos muy costosos, tanto en el área de la política como de la economía.

Bibliografía mínima

- Gereffi G., T. Sturgeon, J. Humphrey, (2004), *The governance of global value chains*, *Review of International political Economic*, 12, 1, UK.
- Kaplinsky, R. (2005): *Globalization, poverty and inequality*, Polity Press, UK.
Kaplinsky, R., M. Morris. (2009): *Handbook for Value Chain Research*, London.
- Kasahara, S., (2004): *The flying geese paradigm: a critical study of its implication to East Asia regional development*, UNCTAD Discussion Paper No 169, Geneva.
- Gereffi, G., (1994). The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains, at <https://www.researchgate.net/publication/281870191>;
- Gerreffi, G., and Karina Fernandez-Stark, (2016), Global value chain analysis, at <https://www.researchgate.net/publication/305719326>;

Bibliografía mínima

- Gereffi, G., and Xinyi Wu, (2020), Global Value Chains, Industrial Hubs, and Economic Development in the Twenty-first Century, at: <https://www.doi: 10.1093/oxfordhb/9780198850434.013.53>).
- Gereffi, G., Hyun-Chin Lim and Joonkoo Lee, (2021), Trade policies, firm strategies, and adaptive reconfigurations of global value chains, at: <https://doi.org/10.1057/s42214-021-00102-z>;
- Humphrey, J., (2020), Rethinking the Role of Suppliers in Global Value Chain Theory, at: <https://core.ac.uk/download/pdf/335000121.pdf>
- Peña, Castellanos, Lázaro (2020), La dinámica del Modelo Global de Acumulación y su impacto en la Cadena Global de Valor, Revista Cubana de Economía Internacional, CIEI. Volumen II, octubre, 2021, <http://www.rcei.uh.cu>.



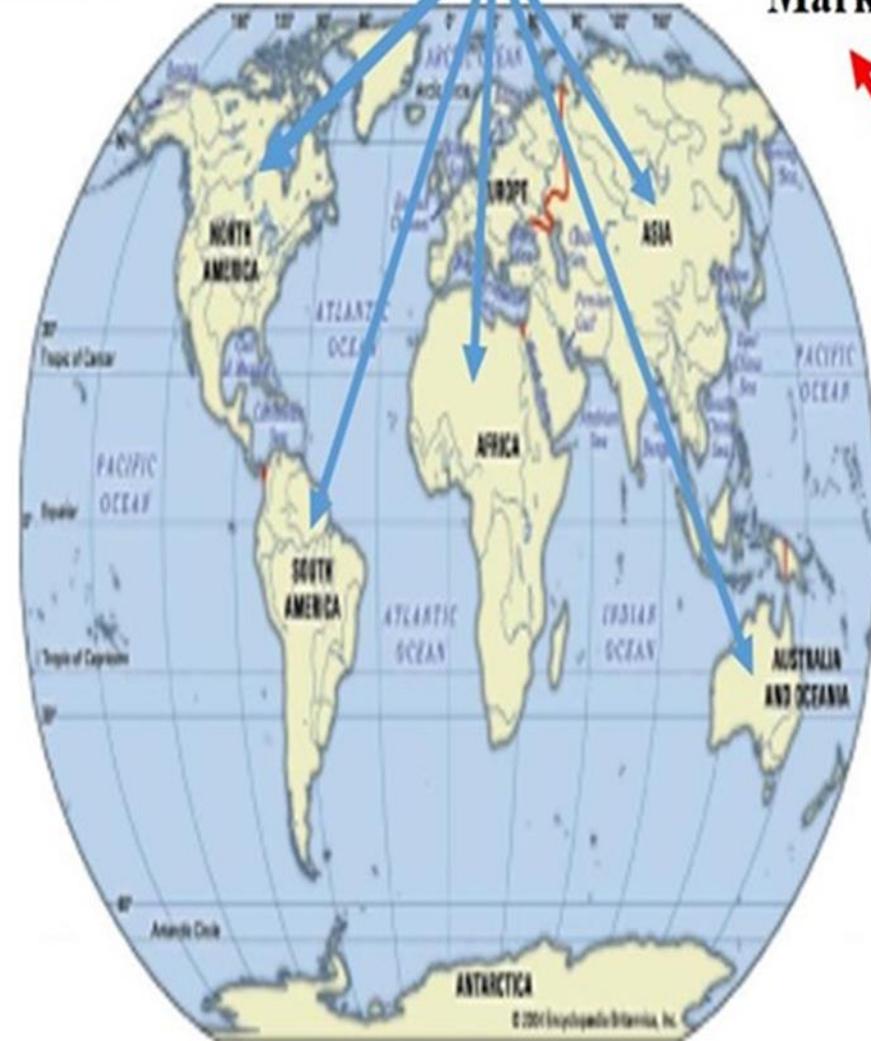
Diseño y
mejoramiento
del producto

FRAGMENTACIÓN DE LA CADENA

Producción

Marketing

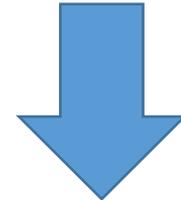
Consumo y
Reciclaje



La dependencia del crecimiento del producto, PIB, del crecimiento de las importaciones

- La inserción de las firmas locales en la CGV no discurre en el vacío, los asuntos referidos a:
- A) los problemas estructurales de la economía,
- B) los sistemas de innovación locales y su dinámica competitiva
- C) las políticas y estrategias institucionales que los acompañan.
- Son cuestiones también determinantes en los procesos concretos de inserción externa y en su dinámica.

• ¿Cuál es la dependencia que tiene el crecimiento del PIB respecto al crecimiento de las importaciones?



• ¿Qué implicaciones tienes para la planificación y para los procesos de pronósticos la dependencia del crecimiento del producto de las importaciones y la necesidad de financiar las importaciones?

La dinámica de las exportaciones

El comercio internacional y las CGV

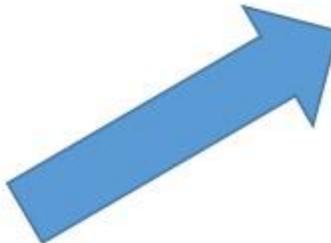
¿CÓMO SE EXPORTA?

Formas de exportación para bienes y servicios:

Por producto o servicio final (Market).

Por procesos. (modular, “relational”, etc.)

Por actividades. (modular, “relational”, etc.)



Una perspectiva estática: ¿qué productos o servicios pueden exportar las empresas?

La dinámica de las exportaciones depende de la inserción “externa” en CGV.

El comercio internacional y las CGV

¿CÓMO SE EXPORTA?

Formas de exportación para bienes y servicios:

Por producto o servicio final (Market).

Por procesos. (modular, “relational”, etc.)

Por actividades. (modular, “relational”, etc.)

Una perspectiva dinámica:
¿Qué ventajas competitivas
 (“core competences”
 tiene el entramado empresarial?

Una perspectiva estática: ¿qué productos o servicios pueden
 exportar las empresas?

Competitividad Sistémica (WCM)

Control de la Cadena de la distribución de
 los ingresos.

¿CUÁL HA SIDO LA EXPERIENCIA DE TODOS LOS PAÍSES EMERGENTES?

La dinámica de las exportaciones depende de la inserción “externa” en CGV.

El comercio internacional y las CGV

¿CÓMO SE EXPORTA?

Una perspectiva dinámica:

¿Qué ventajas competitivas (“core competences”

tiene el entramado empresarial?



Competitividad Sistémica (WCI)

Formas de exportación para bienes y servicios:

Por producto o servicio final (Market).

Por procesos. (modular, “relational”, etc.)

Por actividades. (modular, “relational”, etc.)

Integration of trade’ and ‘disintegration of production’ are becoming concurrent phenomena.

Currently, around 80 percent of global trade is conducted through global value chain networks.

(APEC, 2014).

Las cadenas de valor mundiales coordinadas por las ETN representan aproximadamente el 80% del comercio mundial (Informe UNCTAD 2013)

¿CUÁL HA SIDO LA EXPERIENCIA DE TODOS LOS PAÍSES EMERGENTES?

La pregunta a responder es entonces: ¿Tiene la economía cubana potencialidades de inserción en CGV en condiciones coherentes con el proceso de desarrollo socialista que se ha trazado el país?

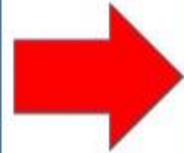
La respuesta a tal pregunta no se encuentra en la generalidad macroeconómica, sino en la especificidad sectorial empresarial.



¿POR QUÉ CUBA NO ESTÁ INSERTADA EN CADENAS GLOBALES DE VALOR?

La pregunta a responder es entonces: ¿Tiene la economía cubana potencialidades de inserción en CGV en condiciones coherentes con el proceso de desarrollo socialista que se ha trazado el país?

La respuesta a tal pregunta no se encuentra en la generalidad macroeconómica, sino en la especificidad sectorial empresarial.



“Se deberá implementar una estrategia diversificada de inserción internacional, que abarque tanto producciones finales como procesos y actividades, dirigida a abrir oportunidades a empresas y otras entidades cubanas acorde a sus características, escalas tecnológicas y formas diversas de gestión” (I, Eje: Transformación productiva e inserción internacional, pág. 17. Doc VII Congreso del PCC). .

PROPUESTAS

IMPLEMENTACIÓN

¿?