

# Cadenas globales de valor, comercio internacional y actuación empresaria

## *Global value chains, international trade and business performance*

Eduardo Bianchi<sup>1</sup> y Carolina Szpak<sup>2</sup>

---

### **Resumen**

Las cadenas globales de valor toman un fuerte impulso en la última década y generan una nueva configuración de la distribución de tareas productivas a nivel mundial. También impactan en el comercio internacional y plantean interrogantes sobre el tratamiento dado en los acuerdos bilaterales y regionales en relación a la Organización Mundial del Comercio. Tanto empresas como gobiernos tienen oportunidades y desafíos para avanzar en su inserción internacional por este medio, aunque también es una estrategia que conlleva riesgos.

**Palabras clave:** *Cadenas globales de valor; Comercio Internacional; Comercio y desarrollo; Deslocalización productiva.*

### **Abstract**

Global value chains (GVC) take strong momentum in the last decade and generate a new configuration of the distribution of global production tasks. It also impacts on international trade and raises questions about bilateral and regional agreements and their relation with the World Trade Organization. Both companies and governments have opportunities and challenges to participate in these GVC, but it is also a strategy that involves risks.

**Keywords:** *Global Value Chains; International Trade; Trade & development; Offshoring*

**Recibido:** 6 Diciembre 2014; **Aceptado:** 20 Febrero 2015

---

1 Economista de la UBA, con posgrado en New York University. Actualmente es co-titular de la Cátedra OMC (FLACSO-Argentina), investigador asociado en Red LATN-FLACSO, profesor-investigador en IUEAN y UNQ. Ha sido funcionario público en áreas de comercio e industria y también instructor de la OMC y consultor en países de América Latina y Asia. E-mail: [ebian@infovia.com.ar](mailto:ebian@infovia.com.ar)

2 Economista de la UBA, con Maestría en Dirección de Negocios del IAE. Trabaja en temas de comercio internacional y política industrial. Participa académicamente como profesora-investigadora en IUEAN y como docente en UCA, UCES y UNLAM. E-mail: [caroszpak@gmail.com](mailto:caroszpak@gmail.com)

## 1. OBJETIVO DEL TRABAJO

El presente artículo se enmarca dentro del Proyecto de Investigación IUEAN denominado “Inserción Internacional a través de las Cadenas Globales de Valor: Oportunidades para Sectores Productivos Argentinos”, iniciado en noviembre de 2014. El objetivo del trabajo es esgrimir los principales conceptos relacionados con las cadenas globales de valor (CGV), haciendo foco en la distribución geográfica de la producción y su impacto asociado al comercio. Sobre este último punto se señala el auge del comercio de bienes intermedios, el nuevo criterio de medición de los flujos comerciales basado en el valor agregado y algunos planteos sobre el rol de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Luego se indican las políticas más relevantes que deben implementar los países interesados en fomentar la integración a las CGV, y finalmente, se describen las características más significativas de un conjunto de empresas de América Latina y el Caribe (ALC) que se encuentran participando en estas cadenas productivas.

## 2. DEFINICIÓN DE CADENAS GLOBALES DE VALOR Y EFECTOS GEOGRÁFICOS EN LA DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Una cadena de valor se refiere a la secuencia de unidades productivas que realizan actividades tangibles e intangibles, agregando valor en pos de la creación de un bien o servicio, y que abarcan desde su concepción, hasta la entrega final a los consumidores. Cuando una cadena de valor o producción comprende establecimientos ubicados en diferentes países, puede decirse que es una cadena global de valor.

Las CGV prosperaron notoriamente desde mitad de los años ochenta, a la luz de la denominada “segunda desagregación” de la globalización, la cual se caracterizó por los fuertes avances en las tecnologías de la información y las comunicaciones, la reducción de costos de transporte, la liberalización del

comercio y el incremento de la inversión extranjera directa<sup>1</sup>.

De esta forma se avanzó en la fragmentación geográfica de los procesos productivos de bienes, es decir, en la producción de bienes compuestos de materiales, partes, componentes y servicios, fabricados en distintos países. Esta distribución territorial de la producción generó un fuerte incremento del comercio de bienes intermedios entre los distintos países intervinientes en una misma cadena de valor y, en términos productivos, los países comenzaron a especializarse en actividades o tareas productivas y no en industrias completas.

El movimiento de deslocalización productiva, iniciado por las grandes empresas, tuvo por objetivo hacer más eficiente la fabricación de bienes y servicios. Para ello delegan parte del proceso de producción a una filial de otro país a través de inversión extranjera directa (IED) – denominada vertical-; o a través de la externalización de parte del proceso de producción en empresas totalmente independientes en otros países, es decir, la realización de una subcontratación en el extranjero. De esta forma, las empresas multinacionales, a fin de mejorar la eficiencia y maximizar los beneficios, distribuyen las actividades de investigación, desarrollo, diseño, montaje, producción de piezas, comercialización y posicionamiento de marcas entre numerosos países del mundo. En 1969 había 7.000 empresas multinacionales, en 1990 se contaban 24.000 y actualmente se habla de unas 110.000 unidades (OMC, 2015), lo cual señalaría del incremento del volumen de estas operaciones.

En esta división de tareas a nivel internacional, las empresas que coordinan las CGV están generalmente localizadas en los países desarrollados, mientras que sus proveedores son empresas que se encuentran en países en desarrollo. De esta forma se habla de un

<sup>1</sup> Según OMC (2015), una muestra del interés en el tema, acorde al crecimiento de las CGV, es el número de publicaciones que surgen de realizar una búsqueda en internet. Los resultados de una búsqueda de “cadenas de valor mundiales” en Google Scholar pasó de 6 resultados en 1980 a 7.210 en 2013.

modelo con una cabeza o centro y rayos en países fábrica, los cuales a su vez interactúan variadas veces a través del comercio de partes y piezas para formar componentes y conjuntos que luego se ensamblan en un producto final.

Esta manera de relacionarse no es estática sino que se va modificando en el tiempo. Inicialmente, la deslocalización productiva parece haberse dado por la búsqueda menores salarios y por tanto, se desplazaron desde los centros, las actividades con alto grado de comoditización, vale decir, con poco valor agregado y que requerían abundante mano de obra no calificada.

Esta división internacional del trabajo dio lugar al término “curva de la sonrisa”, dado que las actividades de mayor valor agregado como la concepción, diseño y desarrollo de un bien – etapas iniciales de una cadena de valor- así como el marketing, publicidad, desarrollo de marca, servicio posventa, etc. –últimas etapas- suelen conservarse en los países del centro; mientras que las etapas intermedias con poco valor agregado como la fabricación, se deslocalizan a países con menor grado de desarrollo. De esta forma queda conformada una parábola invertida donde los extremos corresponden a tareas con alto valor agregado, habiendo un mínimo de valor agregado en las tareas descentralizadas en países de menor grado de desarrollo (Baldwin, 2012b).

Otra opinión es que el proceso de manufactura de gran número de productos, todavía captura un alto porcentaje del valor agregado de la cadena de valor. Asimismo, se señala que la tendencia a deslocalizar sólo tareas de bajo valor agregado fue modificándose según la reacción de cada empresa y país receptor de la IED o de los contratos de producción y por tanto, fueron delegándose actividades con mayor complejidad.

El “upgrading”, término utilizado en la literatura de CGV, se refiere justamente al proceso dinámico sobre la innovación de productos o procesos que provoca un incremento en el valor agregado aportado por una empresa dentro de una cadena de valor. Suele generarse

cuando una firma que participa en una CGV genera un cambio en las actividades que incrementa las capacidades contenidas en sus tareas o realiza algún movimiento en nichos de mercado, creando algún tipo de barrera de entrada que la protege de presiones (OMC, 2013a).

Existen distintos factores determinantes del “upgrading”: endógenos y exógenos. Los factores endógenos describen los esfuerzos intrafirma y comprenden a los incrementos de valor a través de generar:

- a. Eficiencia en la producción (ej.: reingeniería de procesos o incorporación de tecnología superior);
- b. Eficiencia en el producto (como movimiento hacia líneas de producto con mayor valor unitario);
- c. Eficiencia funcional o intracadena que implica tomar funciones dentro de la cadena de valor que generen mayor valor agregado (control de calidad, contables, etc.) o adquirir nuevas funciones relacionadas con la tarea original (pasar de la manufactura al diseño); y
- d. Eficiencia intersectorial en donde la firma usa el conocimiento adquirido en la cadena en la que participó originalmente para expandirse, en una función similar, hacia otra cadena de un sector diferente.

Por otra parte, los factores exógenos abarcan la eficiencia colectiva del cluster en donde esté localizada la firma, el tipo de gobernanza de la cadena a la que pertenece la firma y la trayectoria de aprendizaje e innovación del sector industrial pertinente.

El tipo de producto, la tecnología utilizada y el grado de capacitación de la mano de obra requerida implican actividades con distinto valor agregada; cuanto mayor grado de sofisticación, mayor probabilidad de capturar valor y desarrollar, en términos dinámicos, una

capacidad de innovación que permita el “upgrading”<sup>2</sup>.

En cuanto al concepto de gobierno en una cadena de valor, éste se refiere a quien ejerce la autoridad y el poder de las relaciones que determinan aspectos financieros, de recursos materiales y humanos, es decir, que dentro de una CGV existe una asimetría de poder entre las partes y ciertos agentes son los que asignan y manejan el flujo dentro de la misma. Las grandes firmas son las que suelen ejercer este poder a través del monitoreo a sus proveedores, el control de recursos estratégicos, el ingreso y egreso de participantes de la cadena y la distribución de información. Las cadenas usualmente lideradas por productores suelen corresponder a sectores de alta tecnología y basadas en I&D (industria de semi-conductores o farmacéutica, por ejemplo), donde se controla desde el diseño hasta el ensamblaje de producto; mientras que las lideradas por los distribuidores ponen el foco especialmente en la gestión de venta y marketing, teniendo habitualmente menor requerimiento de capital y mano de obra calificada (como es el caso de la industria textil y vestimenta). En general, cuando las empresas multinacionales establecen filiales en otros países buscan preservar fuertemente su conocimiento y mantienen un control más estrecho con los proveedores y, a veces, limitan la posibilidad de capturar mayor valor agregado. En cambio, hay otras estructuras de gobernanza que permiten mayor cooperación y transferencia de conocimiento, y por tanto, según la capacidad de reacción de las firmas locales, un mayor poder de absorción de los proveedores.

El fenómeno de las CGV genera fuertes expectativas en el sector empresario y plantea desafíos en términos de política económica, dado que los países que decidan avanzar en este sentido, tendrían potenciales ganancias en términos de desarrollo y fortalecimiento industrial, generación de empleo y, según las políticas aplicadas, derrames al resto de la economía. No obstante, esto obliga a ciertas

reformas estructurales, tener un mercado laboral acorde a los requerimientos de las multinacionales y con fuerte inversión en capital humano para poder capturar etapas de las cadenas de valor con mayor valor agregado.

La estrategia no está exenta de riesgos, vale decir que la apertura hacia el resto del mundo provoca, por un lado, una fuerte relación entre el nivel de actividad doméstico y el internacional –mayor vulnerabilidad a los ciclos comerciales mundiales-; y por otro, el aumento de la fugacidad de la ventaja competitiva para la atracción de inversiones, lo que incrementa la vulnerabilidad que entraña la deslocalización de empresas (OMC, 2015).

### 3. COMERCIO INTERNACIONAL. PARTICIPACIÓN DE DISTINTAS REGIONES

#### 3.a Comercio de bienes intermedios. Criterios de medición

La deslocalización geográfica de la producción trae aparejado el incremento del comercio de bienes intermedios entre distintos países, conformando así las distintas partes del bien para su ensamblaje en el producto final.

Según WTO-IDE-JETRO (2011) la participación de las exportaciones de bienes intermedios en el comercio mundial de Estados Unidos y Europa decayó notablemente entre 1995 y 2009, mientras que hubo un incremento de casi 10 puntos porcentuales en las exportaciones asiáticas correspondientes. Por el lado de las importaciones, las de bienes intermedios constituyen más del 60% del total de las importaciones asiáticas, mostrando el rol a nivel mundial que juega esta región en las CGV. China no es sólo el importador más importante de bienes intermedios en Asia, sino que lo es a nivel mundial, tomando la delantera entre las economías emergentes como productor manufacturero en las CGV. Como contraposición tanto América Latina y el Caribe (ALC), como África, Australia y Oceanía muestran un bajo nivel de importaciones de bienes intermedios respecto de sus importaciones totales (menor al 30%).

<sup>2</sup> Según OCDE (2013), en la cadena de valor de algunos recursos naturales, la capacidad de avanzar hacia tareas de mayor valor agregado se ve limitada por requerimientos específicos en términos de capacidades e inversiones para cada tarea. En cambio, sería relativamente más accesible, en promedio, en las manufacturas y servicios.

Según Baldwin (2012), al analizar los datos de comercio, se observa que la reubicación de etapas de producción y por tanto el intercambio de bienes intermedios asociado, sigue un patrón regional y no, de carácter global. Dentro de este esquema se destacan tres bloques, el asiático, el europeo y el americano. En donde, como se mencionó previamente, existen economías centrales y otras denominadas economías fábrica. Cada bloque regional tiene un número de clusters y se concentran alrededor de grandes países como Alemania, Francia, Italia y Reino Unido dentro de Europa, los Estados Unidos en América del Norte y Japón y China en Asia.

El abastecimiento regional es particularmente importante por los costos de transporte; la cercanía con los mercados finales; y en algunos casos se presentan ventajas en las operaciones como la producción que requiere una provisión just-in-time, colaboración en el diseño, u otro tipo de soporte técnico donde la presencia es importante. Bajo esta descripción, cobran relevancia los acuerdos regionales y su potencial impacto en la simplificación del intercambio (OCDE, 2013).

Otro punto relevante en relación al impacto de las CGV en el comercio, es que se cuestiona la forma de medición tradicional, en donde se registran los flujos brutos de bienes y servicios finales en los egresos e ingresos a fronteras. Por el contrario, los bienes que se intercambian en el mercado internacional, gracias a la estructura de las CGV, no son enteramente producidos por un país y por tanto, la asignación del valor total de los mismos a un único origen, no estaría reflejando fielmente la realidad. Es por eso que surgió un criterio distinto de medición que se concentra en el valor agregado por cada país en la producción de un bien o servicio exportado.

Para ejemplificar la diferencia de criterios, puede suponerse que el país UNO exporta al país DOS un bien por el valor de USD 10. El país DOS agrega valor a ese bien por 1 USD y luego, a su vez lo exporta el bien por 11 USD al país TRES. Tradicionalmente se registraba que el país DOS exportaba por USD 11 y en caso

de no haber más comercio que esta transacción el país TRES tenía un déficit de USD 11 con el país DOS. En cambio, bajo el concepto de medición por valor agregado, el país TRES tendría un déficit de USD 1 con el país DOS y de USD 10 con el país UNO.

Bajo la medición del valor agregado<sup>3</sup>, la OMC (2015) calculó que la participación de los países desarrollados en las CGV pasó de 39,6% en 1995 al 47,2% en 2009; mientras que los países en desarrollo pasaron de 40,5% al 50,9%, respectivamente<sup>4</sup>. Como puede observarse, la participación general en las CGC ha registrado un aumento desde mitad de los años noventa.

A nivel país, este método altera las conclusiones habituales y por tanto, las estrategias en términos de política económica. Como se muestra en el ejemplo explicativo de más arriba, la dependencia de bienes intermedios originarios de terceros orígenes cambia el significado de los resultados del comercio bilateral. Por otro lado, resignifica la relevancia de las medidas proteccionistas, toda vez que si las empresas de un país tienen fuerte inserción en las CGV, la aplicación de barreras arancelarias y no arancelarias para proteger la industria doméstica estaría afectando, principalmente, a su propia competitividad al encarecer los insumos necesarios para exportar. Según OCDE (2013), la evidencia revela que el acceso a importaciones eficientes importa tanto en un mundo con producción fragmentada como el acceso a mercados.

### *3.b Rol de la OMC y acuerdos bilaterales y regionales*

La OMC es un organismo multilateral creado para la liberalización del comercio, es decir, un espacio para que los gobiernos negocien

3 La OCDE y OMC se encuentran realizando una base de datos con medición del comercio por valor agregado (TIVA). Por el momento se tiene información de 57 economías y 37 sectores productivos.

4 Las economías desarrolladas incluidas en el conjunto de datos sobre el comercio en función del valor añadido son: Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón, Noruega, Nueva Zelanda y los países miembros de la UE menos Chipre. Las economías en desarrollo incluidas son: Arabia Saudita; Argentina; Brasil; Brunei Darussalam; Chile; China; Filipinas; Hong Kong, China; India; Indonesia; Israel; Malasia; México; República de Corea; Singapur; Sudáfrica; Tailandia; Taipei Chino; Turquía; y Viet Nam, Camboya y la Federación de Rusia también están incluidas en el cálculo del índice de participación.

acuerdos comerciales y diriman sus diferencias en estos temas. El núcleo de los resultados de las negociaciones multilaterales se encuentra plasmado en distintos Acuerdos que establecen las normas jurídicas en relación al comercio internacional. Estos acuerdos abarcan: aranceles aduaneros, comercio agrícola, textiles y vestido, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, medidas en torno a inversiones, medidas de inspección previa a expedición, normas de origen, licencias de importación, subvenciones y medidas compensatorias, salvaguardias, dumping y medidas antidumping, comercio de servicios y derechos de propiedad intelectual. Los acuerdos surgen a partir de negociaciones multilaterales denominadas “rondas”.

En la actualidad la OMC se encuentra ocupada en la Ronda Doha, y para algunos autores como Baldwin, su énfasis se centra en el comercio tradicional, es decir, de bienes finales. Es así que, pese a que la literatura de la OMC trata el tema de las CGV y se realizan iniciativas como la creación de la base de datos del comercio en valor agregado, las normas jurídicas específicas en esta materia, se estarían escribiendo a partir de acuerdos bilaterales, regionales y mega-regionales, por fuera de la OMC y no a nivel multilateral. De ser así, la centralidad de esta organización quedaría erosionada, al tiempo que se plantea la utilidad de parte de sus acuerdos en su aplicación a las CGV. Ejemplo de ello sería el uso de las medidas antidumping, toda vez que los productos provienen de orígenes múltiples, mientras que la aplicación de los derechos se establece a un origen específico que es el ensamblador del bien final o último eslabón de la cadena productiva. Similar situación ocurre con la aplicación de las reglas de origen y la ausencia de estandarización en relación a medidas sanitarias y fitosanitarias, así como normas técnicas, lo cual inhibiría el comercio de las CGV.

Mientras que la OMC proclama que un mayor multilateralismo es la solución para avanzar en las CGV, otros señalan la necesidad de replantear la función de este organismo e incorporar las temáticas y normas ya avaladas

por los acuerdos bilaterales, regionales y mega-acuerdos. Estos acuerdos profundizan, no sólo temas comerciales, sino también los relacionados a las inversiones, derechos de propiedad, ambiente de negocios, libre movilidad de capitales, política de competencia, medio ambiente y migración de trabajadores y ejecutivos, entre otros.

#### **4. DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES PARA LOS PAÍSES QUE BUSCAN INCORPORARSE A LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR. ROL DE LA POLÍTICA ECONÓMICA**

Los países en desarrollo que buscan insertarse en las CGV tienen entre sus objetivos avanzar en el proceso de industrialización en función de sus ganancias asociadas. Esta industrialización puede lograrse sin tener que dominar todas y cada una de las etapas de producción en las cadenas de valor, como suele proponerse en otros modelos como los de industrialización por sustitución de importaciones latinoamericanos. Bajo el esquema de las CGV, los países podrían industrializarse más rápidamente y en paralelo, ser competitivos participando en los mercados mundiales.

Asimismo, la inserción en CGV aporta oportunidades en términos de diversificación comercial y con ello, en muchos países, ayuda a la estabilidad macroeconómica. Gran parte de los países en desarrollo depende de una canasta exportadora estrecha en términos de variedad de productos y destinos de exportación. Los productos exportados suelen ser materias primas o derivados de las mismas y por tanto, existe una gran dependencia a la variación de los términos de intercambio y a los shocks de oferta y demanda específicos. Es así como el nivel de reservas, tipo de cambio, inflación y nivel de actividad doméstica, se ven fuertemente influenciados por los mercados externos.

Un tercer aspecto positivo de la inserción en las CGV es la posibilidad de generar encadenamientos productivos locales. La generación de una red local que responda a la empresa directamente vinculada con las CGV, no sólo generaría

dinamismo en términos de nivel de actividad y empleo, sino que lograría algún grado de competitividad de manera indirecta.

Finalmente, según el BID (2014), existe un flujo de conocimiento, buenas prácticas, gestión y tecnología que se transmite desde las empresas de las economías centrales y filiales hacia sus proveedores extranjeros.

¿Qué tipo de políticas públicas son requeridas para que un país logre insertarse en las CGV? Ya desde finales de los años ochenta, este fenómeno implicó una nueva oferta y demanda de políticas. Desde ese momento, los países desarrollados comienzan a demandar políticas afines a los intereses de sus empresas globales que buscan incrementar sus ganancias, combinando su tecnología y conocimientos con los salarios más convenientes de los países en desarrollo. Por su parte, estos últimos ofrecen abrir sus economías con el fin de recibir inversiones e industrializarse. Es así que se señala una nueva situación “win-win” en el comercio internacional. Mientras que antes las reglas del juego eran “mi mercado por el tuyo”, con las cadenas globales de producción las nuevas reglas son “mis fábricas por tus reformas”.

Dentro de estas reformas requeridas a los países en desarrollo, la apertura comercial es un punto crítico en la competencia internacional por capturar inversiones. Para los miembros de la OMC, la tarifa a las importaciones promedio de bienes manufacturados en 2010 osciló en sólo 2,6%. No obstante, en el marco de las CGV donde los bienes son comerciados entre fronteras varias veces como bienes intermedios hasta que logran ensamblarse en un producto final, lo que parece ser una tarifa baja, logra conseguir un efecto magnificado, más aún cuando el arancel al pasar por una frontera se aplica sobre el valor bruto de los bienes y no sobre el valor agregado.

Este efecto no sólo ocurre con las tarifas, sino con todos los costos incurridos en frontera, normas no arancelarias y prácticas que terminan actuando como medidas proteccionistas, pese a no estar regladas. Es

así como se genera un costo directo, a través del pago específico aplicado para el cumplimiento de cada norma, más el costo indirecto por el tiempo de entrega de productos lo que además termina produciendo sobrestocks de las empresas para no quedarse desabastecidas. Según la OCDE (2013), la tarifa equivalente estimada por los costos adicionales generados por los tiempos de trámites y cumplimientos de normas y procedimientos, oscila entre un 0,6% y 2,1% del valor de los productos importados por día de retraso. Por este motivo, se analizó que la reducción de los costos del comercio más significativa para los países de altos ingresos es la simplificación de procedimientos, a través de una ventanilla única de atención a las operaciones de comercio exterior, procedimientos previos al arribo, otorgamiento de información y formularios on line. Como ventaja adicional, la simplificación y transparencia resultarían especialmente importantes para las PYMES.

Las políticas que promuevan la calidad de los servicios involucrados en la cadena logística también ocupan un lugar significativo. La mayoría de los servicios se agrupan en transporte, depósito y almacenamiento, bancos y seguros, consultoría profesional, comunicaciones, etc. Por otro lado, también es cada vez más relevante la liberalización y fomento de los servicios relacionados con I&D, diseño, publicidad y marketing, reparaciones y mantenimiento de equipos, etc. Se estima que el conjunto de servicios, considerados como inputs intermedios, ronda el 30% del valor agregado total de los productos manufacturados. Los gobiernos pueden realizar aportes en lo referente a la calidad de infraestructura, mercados eficientes, regulaciones pro-competencia y libre ingreso de jugadores, entre otras.

En referencia a los servicios, según Blinder (2006), la mejora constante en tecnología y comunicación virtual está generando una deslocalización geográfica de los servicios impersonales, es decir, aquellos servicios que pueden ser enviados electrónicamente a través de grandes distancias manteniendo su

calidad<sup>5</sup>. Es así como gran parte de los mismos pasarían a ser transables y con ello la necesidad de políticas que favorezcan el libre flujo internacional.

La política de inversiones también es un punto clave. Particularmente la IED es el motor del comercio de bienes y servicios intra-firma. El primer paso es la atracción de la inversión, en donde algunos países brindan las mismas condiciones a la inversión doméstica que a la extranjera; mientras que otros otorgan incentivos (fiscales, financieros, etc.) particulares para capitales foráneos. Asimismo, la política de inversión debe abarcar disciplinas como el incremento de garantías sobre los derechos de propiedad tangibles e intangibles, la seguridad en el cumplimiento de los contratos y la seguridad en la utilización de los rendimientos generados de la inversión, vale decir, el envío de remesas al exterior en el caso de la IED. Mientras que los acuerdos multilaterales han levantado las restricciones a la IED, lo cierto es que esta liberalización tomó lugar, en gran parte, gracias a los acuerdos bilaterales o regionales. Según la UNCTAD (2012), el número de acuerdos de inversión bilaterales pasó de 385 en 1990 a 3.164 en 2011.

Entre otras políticas relevantes se encuentran las de defensa de la competencia, impositiva, de recursos humanos y gobierno corporativo.

También hay políticas que favorecen un derrame de beneficios hacia el resto de la economía pero que no son necesariamente requeridas por los inversionistas. De especial significancia es la generación de incentivos para lograr encadenamientos productivos locales con las firmas internacionales localizadas en sus propios países o, inclusive, como proveedoras indirectas de estas últimas. Algunos ejemplos de programas exitosos en este sentido son el de Encadenamientos para la Exportación de Costa Rica, el National Linkages Program de Irlanda o

el Programa de Mejora de la Industria Local en Singapur, entre otros.

Finalmente, cabe mencionar que, mientras que en otros modelos de industrialización el objetivo era pasar de industrias livianas a industrias pesadas (capital y conocimiento intensivo); en la actualidad, el foco es pasar de tareas con bajo valor agregado hacia actividades con alto valor agregado, es decir, lograr un “upgrading”. Aquí nuevamente surge la importancia de la infraestructura, en particular la red de comunicación y, por otro lado, la inversión en educación y capital humano. Mano de obra capacitada y personal entrenado resulta uno de los factores más importantes para atraer y desarrollar actividades de alto valor agregado.

## 5. CARACTERÍSTICAS Y ESTRATEGIAS DE EMPRESAS YA INTEGRADAS A LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR

Según BID (2014), al analizar las características de las empresas ya integradas a las CGV, pueden observarse ciertas regularidades empíricas en las empresas de ALC (a partir de 10 estudios de caso).

La primera de ellas es que las empresas poseen una exposición previa a prácticas o mercados internacionales, como empresa en su conjunto, o a través de individuos clave en la organización que hayan trabajado o vivido en mercados extranjeros. Se vuelve fundamental para favorecer el ingreso de empresas en mercados externos, el acceso a información de otros mercados, desde el punto de vista comercial, el técnico y de exigencia de certificaciones. Las agencias gubernamentales dedicadas a la promoción de exportaciones y las cámaras empresarias, tienen como fuerte objetivo la capacitación de empresas sin experiencia en procedimientos de exportación, investigación de mercados y negociaciones internacionales, coordinación de rondas de negocios, ferias y exposiciones y otras medidas similares. La activa participación de las empresas en estas actividades sería un entrenamiento inicial y necesario para poder profundizar el proceso de internacionalización.

<sup>5</sup> Para este autor, en términos de mercado laboral, la distinción para mantener o no una actividad dentro de las fronteras de un país, no será el grado de calificación necesaria para realizar una tarea, sino el grado de capacidad de esa tarea de ser enviada al cliente o no, de forma electrónica. De esta manera los servicios se dividen en aquellos personalmente entregados y aquellos impersonales.

El segundo punto en común trata sobre como las empresas de este tipo suelen seguir una estrategia de focalización en segmentos de mercado a partir de alguna ventaja comparativa, evitando la competencia de economías fuertemente eficientes en términos de costo. En términos de política pública, esto puede favorecerse a través de brindar información específica o, incluso a través de incentivos económicos para que las empresas dirijan su producción y esfuerzos a los nichos de mercado desatendidos.

La tercera característica relevada muestra que las compañías insertas en CGV generaron una copiosa acumulación de capacidades y, a partir de ello, buscaron plasmarlas a través de certificaciones de procesos, productos, medioambientales, etc. como método de estandarización y reconocimiento internacionalmente aceptado. Nuevamente en este punto tanto el sector público, como las cámaras empresarias, pueden favorecer el establecimiento de estándares de calidad, de productos y procesos entre las empresas de un mercado y facilitar económicamente las iniciativas del sector privado. La credibilidad de un país también favorece a las empresas individuales, tanto desde un punto de vista del producto y su calidad, hasta en relación a la calificación crediticia.

Un cuarto eje común habla de la interrelación establecida con otras empresas, dado que las firmas con participación en CGV, suelen buscar soluciones de coordinación e información, a través de alguna herramienta de asociatividad (desde clusters o asociaciones empresarias, hasta fusiones). El incentivo desde el sector público y la activa participación de entidades empresarias, puede colaborar en reunir a empresas de la misma actividad, o complementarias, a través de incentivos económicos que fomenten la asociatividad, o incluso a través de la convocatoria y organización de los grupos de empresas afines.

La quinta y última regularidad empírica muestra el continuo dinamismo de este tipo de empresas que, pese a ya haberse integrado a las CGV, buscan seguir aprendiendo y mejorando sus

capacidades. Este aprendizaje permanente puede ser una característica innata de la firma, aunque también una exigencia de las empresas compradoras. Según la experiencia internacional, esta última posibilidad, tiene sus limitaciones, dado que las empresas compradoras promueven o exigen mejoras y avances en sus proveedores, siempre y cuando, no afecten las competencias centrales de la empresa líder. Por tal motivo, como se señalara precedentemente, es muy relevante la propia acción de la empresa, el fomento del conocimiento y la información brindado por el sector público y cámaras empresarias y el rubro de la propia cadena de valor.

Estos cinco “hechos estilizados” servirían de espejo para las firmas que pretendan insertarse internacionalmente a través de la estrategia de las CGV y, paralelamente, indican algunas herramientas que pueden implementar tanto el sector público como las asociaciones empresarias.

## 6. CONCLUSIONES

Las CGV conllevan a una nueva configuración geográfica de la producción y con ello al incremento del comercio de bienes intermedios. Además de la clara participación de las economías centrales a través de las empresas multinacionales, muchos países en desarrollo encuentran en esto la posibilidad de desarrollar su industria de manera competitiva y, a través de políticas adecuadas, sostenerse en el tiempo gracias a un “upgrading” dentro de las cadenas de valor en las que participan. Por su parte, el sector privado también debe realizar esfuerzos, iniciando su accionar con una mirada participativa en actividades de comercio exterior, estandarización de procedimientos y productos y certificación de normas de calidad y asociatividad empresarial.

## BIBLIOGRAFÍA

- Backer, K. and Yamano, N. (2012) “*International Comparative Evidence on Global Value Chains*”, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2012/03, OECD Publishing. Disponible en web: (<http://dx.doi.org/10.1787/5k9bb2vcwv5j-en>).
- Baldwin, R. (2012a) “*WTO 2.0: Global Governance of Supply*” – Chain Trade, CEPR Policy Insight N° 64, Centre for Economic Policy Research.
- Baldwin, R. (2012b) *Global Supply Chain: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They are Going*, Center for Economic Policy Research. Disponible en web: [www.cepr.org/pubs/dps/DP9103.asp](http://www.cepr.org/pubs/dps/DP9103.asp).
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2014) *Fábricas Sincronizados: América Latina y el Caribe en la Era de las Cadenas Globales de Valor*, Blyde, J. (eds.).
- Beltramello, A., K. De Backer and L. Moussiégt (2012) “*The Export Performance of Countries within Global Value Chains (GVCs)*”, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2012/02, OECD Publishing. Disponible en web: <http://dx.doi.org/10.1787/5k9bh3gv6647-en>.
- Bianchi, E. y Szpak, C. (2013) *Cadenas Globales de Producción: Implicancias para el Comercio Internacional y su Gobernanza*, LATN, Serie Cátedra OMC, Brief N° 87, mayo.
- Blinder, A. (2006) *Offshoring: The Next Industrial Revolution?*
- De Backer, K. and N. Yamano (2012) “*International Comparative Evidence on Global Value Chains*”, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2012/03, OECD Publishing. Disponible en web: <http://dx.doi.org/10.1787/5k9bb2vcwv5j-en>.
- Feenstra, R. (1998) “*Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy*”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12.
- Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005) *The Governance of Global Value Chains*, *Review of International Political Economy*.
- Gereffi, G., Humphrey, J., Kaplinsky, R. y Sturgeon, T. (2001) *Introduction: Globalization, Value Chain and Development*, en *The Value Chains. Spreading the gains from Globalization* – Gereffi, G., Kaplinsky, R. (Eds.) – IDS Balletin.
- Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N., and Wai-Chung Yeung, H. (2002) “*Global production networks and the analysis of economic development*”, (ISSN 0969-2290 print/ISSN 1466-4526 online © 2002 Taylor & Francis Ltd. Disponible en web: <http://www.tandf.co.uk> - DOI: 10.1080/09692290210150842).
- Krugman, P. (1995) “*Growing World Trade: Causes and Consequences*”, *Bookings Papers on Economic Activity*, 1.
- OCDE (2013a) *Interconnected Economies – Benefits from Global Value Chains*.
- OCDE (2013b) *Trade Policy Implications of Global Value Chains*.
- OCDE (2012) *Mapping Global Value Chains*, (TAD/TC/WP/RD(2012)9), diciembre.
- OCDE (2009) *Moving up the Value Chain: Staying Competitive in the Global Economy*.
- OCDE – CEPAL (2013) *Perspectivas Económicas de América Latina 2013*, enero.
- OCDE-WTO (2013) *Database on Trade in Value-Added FAQs: Background Note*.
- Taglioni, D. y Winkler, D. (2015) *Making Global Value Chains Work for Development*, World Bank.
- UNCTAD (2012) *World Investment Report – Towards a New Generation of Investment Policies*, Ginebra.
- UNCTAD (2013) *Global Value Chains and Development*.
- WTO-IDE JETRO (2012) *Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia: From trade in goods to trade in tasks*.
- WTO (2015) *Informe sobre el Comercio Mundial 2014 – Comercio y desarrollo: tendencias recientes y función de la OMC*.
- WTO (2013) *Global Value Chains in a Changing World*, edited by Deborah K. Elms and Patrick Low.