

INSERCIÓN EN CADENAS GLOBALES DE VALOR: LOS LÍMITES DEL MODELO EXTRACTIVISTA

INSERTION IN GLOBAL VALUE CHAINS: THE LIMITS OF THE EXTRACTIVIST MODEL

Yasmani Jiménez Barrera¹
Joel Gómez Hernández²

-
- 1 Profesor Asistente de teorías y políticas del desarrollo del Departamento de Economía Global, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Pinar del Río “Hermanos Saíz Montes de Oca”, Cuba. Contactos: yjimenezbarrera@gmail.com
- 2 Máster en Gestión de Empresas Agropecuarias. Universidad Estatal Amazónica, Ecuador. Contactos: jgomezhernandez1983@gmail.com

RESUMEN

El artículo tiene por objetivo develar las formas de inserción internacional conforme al desarrollo capitalista. Los principales organismos económicos y financieros internacionales proyectan la inserción en cadenas globales de valor como el camino más apropiado en el proceso de desarrollo. La evidencia empírica demuestra que América Latina y el Caribe presentan formas de inserción bastante heterogéneas en estas estructuras. Los países de Centroamérica y México participan en cadenas norteamericanas y se especializan en eslabones finales. Mientras América del Sur solo participa en eslabones iniciales como abastecedor de materias primas. El modelo extractivista ha llegado a sus límites y la inserción internacional en cadenas globales de valor constituye un gran desafío en materia de políticas públicas para la región.

Palabras Clave

Escalamiento, cadenas globales de valor, política industrial.

ABSTRACT

The article aims to reveal the forms of international insertion according to capitalist development. The main international economic and financial organizations project the insertion into global value chains as the most appropriate path in the development process. Empirical evidence shows that Latin America and the Caribbean have quite heterogeneous forms of insertion in these structures. The countries of Central America and Mexico participate in North American chains and specialize in final links. While South America only participates in initial links as a supplier of raw materials. The extractives' model has reached its limits and the international insertion in global value chains constitutes a great challenge in terms of public policies for the region.

Keywords

Upgrading, global value chains, industrial Policy.

Clasificación JEL: L5, L22, L23

1. Aproximaciones teóricas a la inserción internacional

Una de las principales recomendaciones de política económica para los países subdesarrollados subraya mejorar su inserción económica internacional. La inserción internacional, según

se plantea, “debe concebirse como un mecanismo para alcanzar el crecimiento y el desarrollo, y no como finalidad última” (Rodrik, 2004, p. 116). Dentro de sus dimensiones se pueden señalar entre otras; la comercial, productiva, financiera, tecnológica y medioambiental. Acorde

a los propósitos de esta investigación, el autor asume la dimensión comercial en su argumentación, por ser la manera más específica y dinámica de la participación en el mercado mundial de cada país.

Las capacidades/incapacidades tecnológicas explican fundamentalmente, la dinámica comercial³ y, en consecuencia, las formas de inserción internacional de los países, regiones o territorios. Debido a esto, las disparidades en la productividad del trabajo se convierten fuente de especialización productiva y comercial.

Los países que se insertan adecuadamente en la economía mundial⁴ reciben mayores dividendos. Romero (2015) indica que existen dos posiciones extremas sobre la interrelación comercio internacional y desarrollo, en el caso primero se presenta como causa de la pérdida

del dinamismo económico para las economías subdesarrolladas. En cambio, en el segundo, es la inserción internacional el mecanismo para reducir el atraso económico y acceder al desarrollo económico y social.

Desde finales del siglo XIX, la teoría neoclásica ha insistido en la inserción internacional a través de las ventajas comparativas. El modelo Heckscher-Ohlin⁵ propone exportar aquellos bienes cuya producción es intensiva en su dotación de factores (Krugman y Obstfeld, 2006). La conclusión principal que se desprende de la teoría desarrollada por Heckscher-Ohlin consiste en que cada país se especializará en la exportación de mercancías que requieren gran cantidad de factores⁶ de producción relativamente abundantes en él, sean tierra, capital o trabajo, y que por ello son relativamente baratos.

Este modelo supone la presencia de rendimientos constante a escala y la adopción de la tecnología instantáneamente, sin haber incurrido en costos por adquirirla. Un elemento

3 Históricamente, el comercio ha representado una lucha competitiva por los mercados internacionales (Arjona, 1996, p. 14). En esta contienda, han prevalecido los competidores mejor dotados tecnológicamente.

4 De acuerdo con Rodrik (2004, pp. 116-117): "Ningún país se ha desarrollado con éxito volviendo la espalda al comercio internacional y a los flujos de capital de largo plazo". Sin embargo, "[...] es igualmente cierto que ningún país se ha desarrollado simplemente mediante la apertura al comercio y la inversión extranjera".

5 Véase al respecto: Heckscher (1950) y Ohlin (1933).

6 [...] los requisitos previos para que se inicie el comercio internacional pueden quedar resumidos de la siguiente forma: diferente escasez relativa, es decir, distintos precios relativos de los factores de producción en los países que comercian, y diferentes proporciones de factores productivos para bienes distintos" (Heckscher, 1950, p. 278).

importante en el modelo es la existencia de competencia perfecta y por tanto vaciado automático de los mercados (Bajo, 1996). En resumen, se explican las causas del comercio internacional y su composición a partir de la abundancia relativa de los factores productivos, que generan las ventajas comparativas.

Posterior a este modelo, el economista norteamericano Paul Samuelson (1948; 1949) desarrolló el conocido “teorema de la igualación del precio de los factores”. Según Samuelson, el libre comercio internacional garantiza la igualación de los precios en los bienes y, en consecuencia, la nivelación de los precios de los factores productivos. Aquí la inserción internacional garantiza anexar mercados en un mundo perfectamente competitivo.

Los nuevos modelos señalan una correlación positiva entre el rol de la tecnología y su inserción internacional. Entre ellos se destacan en primer lugar el “desfase tecnológico”. Según Posner (1961) el país que disfruta de ventajas tecnológicas en determinado bien tiende por lo general a exportarlo. Ante la imitación o la transferencia tecnológica desaparece de inmediato la ventaja comparativa, pero el surgimiento de nuevas innovaciones garantiza el comercio internacional.

En consecuencia, la inserción internacional actúa en dos sentidos;

en primer lugar, como niveladora de cambios tecnológicos, es decir, como mecanismo –en países subdesarrollados– para lograr la difusión y, derivado de lo anterior, como motivación para seguir obteniendo ventajas comparativas en países desarrollados, mediante las brechas tecnológicas temporales.

Por su parte, el modelo del “ciclo de vida del producto” de Vernon (1966) las divide en varias etapas: nacimiento, estandarización y madurez. El mismo explica cómo el producto se produce en países desarrollados durante las fases iniciales y, ante el incremento de su demanda, se traslada hacia países menos desarrollados, hasta que finalmente debe ser producido en países subdesarrollados. Desde esta perspectiva la inserción internacional actúa como niveladora productiva entre países, al tiempo que fracciona los procesos productivos internacionalmente.

Una de las concepciones más influyentes radica en las “ventajas comparativas dinámicas” de Johnson (1971). Esta perspectiva, aun cuando en sus inicios propuso una reconciliación con el modelo Heckscher–Ohlin, devino un enfoque integral del comercio internacional. Al admitir cambios tecnológicos como factor desequilibrante; economías de escala, participación activa del Estado en el desarrollo de la educación y, fomentar la investigación, rompe

definitivamente con los supuestos básicos en los que descansa el modelo neoclásico. Johnson (1971) incorpora el rol del monopolio tecnológico en el cambio de las funciones de producción de los países, donde la inserción internacional realiza la supremacía tecnológica a través del comercio internacional.

Krugman (1979) marcó un antes y un después en la teoría del comercio internacional al introducir en la literatura especializada las economías de escala⁷, con lo cual se relajaron los supuestos neoclásicos y se admitió la competencia imperfecta (Krugman, 1990). La inserción internacional es concebida, desde esta perspectiva, como una forma de ampliar el mercado y explotar las economías de escala. Si el comercio entre países de diferentes dotaciones factoriales ocurre interindustrialmente se explica por el teorema Heckscher–Ohlin–Samuelson, en cambio, si ocurre intraindustrialmente se explica por las economías de escala.

Estas nuevas aportaciones, que de modo disperso han tratado de explicar el comercio internacional de las últimas cuatro décadas, fueron unificadas en Helpman y Krugman (1999). De acuerdo con Bajo (1996) los modelos han tomado dos direcciones; en primer lugar, la relación entre comercio internacional, innovación

tecnológica y crecimiento económico explica, mediante las ventajas monopólicas de patentes los patrones del comercio intraindustrial⁸. La segunda línea de trabajo está asociada a la “Nueva Geografía Económica”⁹.

De la misma manera en que la teoría del comercio internacional ha mutado desde el teorema Heckscher–Ohlin–Samuelson, hasta la nueva teoría del comercio internacional, la forma de inserción internacional ha variado. La primera ha quedado como un caso particular, suponiendo tecnología constante y libremente accesible y competencia perfecta, mientras tanto, la segunda asume la dinámica convulsiva de los cambios tecnológicos, en un mundo signado por la presencia de patentes y competencia imperfecta. La inserción internacional se convierte en un proceso único e irrepetible para cada país, región o empresa específica.

2. Las cadenas globales de valor

La apertura comercial ha signado el contexto económico internacional durante las últimas cuatro décadas. De acuerdo con León (2001) se trata de un nuevo momento cualitativamente diferenciado en el desarrollo de las relaciones capitalistas de producción.

7 Se refiere a los retornos crecientes de escala.

8 Véase para una consulta detallada: Dosi *et al.* (1993).

9 Véase: Krugman (1990; 1991; 1993; 1999; 2009).



Estas transformaciones fueron condicionadas por la crisis estructural del sistema capitalista en los años setenta. Paralelamente, se acudió a una estructurada interconexión global entre fragmentos de procesos de producción, en los que ha sido posible la industrialización en selectos espacios geográficos. Estos factores han conducido a una nueva división internacional del trabajo, evidenciando una internacionalización industrial¹⁰.

Las teorías del sistema-mundo revelaron un creciente énfasis en las relaciones de poder entre países. Sus autores más representativos crearon el concepto “cadenas mercantiles”¹¹. Hopkins y Wallerstein (1986: 159) conceptualizaron estas cadenas como: “[...] una red de procesos de trabajo y producción cuyo producto final es una mercancía terminada”. Su interés primordial se dedicó al examen de las dispersiones de procesos de trabajo existentes a lo largo del sistema-mundo, segmentando la periferia en semiperiferias.

10 Según Dosi, Pavitt y Soete (1993) las diferencias intrasectoriales explican la dinámica del comercio internacional, por sobre las intersectoriales. En este contexto, ha surgido como elemento novedoso, la comercialización intraindustrial, entendida como la exportación e importación al unísono de productos de una misma rama.

11 Véase: Hopkins (1979); Hopkins y Wallerstein (1977 y 1986); Wallerstein (1974, 1979, 1980, 1983).

Sin embargo, el origen teórico del concepto cadenas de valor se ubica en Porter (1985)¹². Según este autor, las cadenas de valor son un sistema de actividades que sus eslabones son relaciones entre la manera en que se desempeña una actividad y el costo o desempeño de otra (Porter, 1986). Su intención fue diferenciar en la empresa los procesos primarios y los de soporte. En los primeros se halla la logística hacia adentro; las operaciones, la logística hacia fuera, el mercadeo y los servicios de postventa. Los procesos de soporte son; la administración, la gestión de tecnologías, gestión de recursos humanos y gestión de compras y adquisiciones. La agregación de valor en la cadena ocurre según sea más productivo cada proceso (García y Olaya, 2006, p. 200).

Las cadenas globales de valor (CGV)¹³ constituyen uno de los

12 El enfoque cadenas de valor de Porter (1985) se diferencia de las cadenas globales de valor en varios puntos. En primer lugar, este último aborda una dimensión internacional. Segundo, su interés fundamental radica en el poder que ejercen las empresas líderes en los distintos sectores. Tercero, la coordinación es fuente de ventajas comparativas, sustentadas en redes productivas. Por último, los flujos de información son mecanismos para mejorar posiciones a lo interno de las cadenas (Gereffi, 2000, p. 59).

13 “[...] se refiere a cadenas de valor cuyos eslabones no se encuentran ubicados en la misma zona geográfica, por lo que se aprovechan las ventajas comparativas

conceptos más novedosos en la literatura económica actual¹⁴. Surgido en la primera década del siglo XXI, representa uno de los logros cimeros del pensamiento económico burgués¹⁵.

y competitivas de las naciones donde se localizan cada uno de los procesos que intervienen en la consecución del producto final. Este tipo de cadenas resulta posible gracias a los importantes avances de la ciencia y la técnica, y al desarrollo de la informática y las comunicaciones” (Anaya, 2015, p. 107).

- 14 Véase al respecto: (Gereffi y Korzeniewicz, 1994; Kaplinsky, 1998; Gereffi, 1999; Humphrey y Schmitz, 2000; Kaplinsky 2000a y 2000b; Gereffi y Kaplinsky, 2001; Gereffi *et al.*, 2001; Kaplinsky y Morris, 2001; Humphrey y Schmitz, 2002; Sturgeon, 2002; Humphrey, 2004; Kaplinsky 2004; Gereffi *et al.*, 2005; Sturgeon, 2011; Milberg 2013; Hernández *et al.*, 2014; y Sandoval, 2015).

- 15 El concepto de cadenas productivas (*commodity chains*) desarrollado por los autores dependentistas Hopkins y Wallerstein (1977 y 1986) fue la primera aproximación al tema que se reconoce sobre CGV, el origen del concepto tiene antecedentes importantes en las teorías del sistema-mundo por su visión holística y sistémica sobre el comportamiento capitalista. Gereffi (1994) rescata el concepto, lo transforma en *cadenas globales de mercancías* (CGM) hasta llegar en el 2000 al de CGV. Humphrey y Schmitz (2002) declaran que, en septiembre de 2000, Gereffi y varios autores introdujeron en la literatura científica el término “cadenas globales de valor”. De acuerdo con Fernández y Trevignani (2015, p. 503) se ha visto como el concepto, además de sufrir una severa mutación, ha cambiado su visión holística por una centrada en su utilización como

La globalización como proceso objetivo significa la internacionalización del capital financiero en sus diferentes formas: mercantil, productiva y dinero. El enfoque CGV encubre la localización productiva de actividades de bajo valor agregado en países subdesarrollados. Adicionalmente, se asiste a una división del trabajo al interior de las cadenas¹⁶. Una característica central de este enfoque es admitir que en cada eslabón se añade valor.

Las cadenas de valor son uno de los corolarios del proceso de cambio histórico iniciado en los años setenta –crisis, revolución informática y neoliberalismo–, es una forma estructural de la globalización que a través del nuevo rol que adquiere la empresa global, asigna actividades económicas en diferentes espacios en función de las ventajas comparativas y competitivas que estos espacios

herramienta analítica para la empresa y aglomeraciones (*cluster*), en la que se pierde la dimensión sistémica que le dio origen. El tránsito de cadenas globales de mercancía hacia cadenas globales de valor, constituye el cambio epistemológico desde una tradición neomarxista, hacia una más ortodoxa.

- 16 “La fragmentación geográfica de la producción ha creado una nueva realidad comercial. Esta fragmentación, designada con frecuencia con las expresiones “cadenas de valor mundiales” o “especialización vertical”, aumenta la interdependencia comercial y tiene muchas consecuencias sobre la manera en que entendemos la política comercial” (OMC, 2011, p. 4).



ofrecen. La red que resulta de lo anterior expresa todo el ciclo del capital de diferentes mercancías y servicios, en el que interactúan diversos actores tanto económicos como institucionales. Las cadenas de valor expresan de manera concreta la nueva división internacional del trabajo, en cada uno de los bienes y servicios que se producen alrededor del mundo. La funcionalidad que las redes tienen en el proceso de acumulación se expresa en la eliminación de las barreras que constreñían la libre movilidad del capital (Sandoval, 2015, p. 179, nota 22).

De la propuesta teórica desarrollada por Gereffi *et al.* (2005) se mejoró la estructura de “gobernanza”¹⁷, la cual ha tenido amplia aceptación por las más recientes publicaciones académicas. La gobernanza plantea la posibilidad de ascenso en la CGV desde los eslabones más rezagados. Según Gereffi (2005) explica: “[...] el proceso por el cual los agentes económicos – naciones, firmas y trabajadores– se mueven de actividades de bajo valor a actividades de alto valor, en las redes de producción global” (Gereffi, 2005, p. 171).

El ascenso industrial ha motivado la mayor cantidad de estudios sobre

las CGV¹⁸. Los estudios empíricos sostienen que se puede avanzar desde CGV de bajo valor agregado hacia cadenas superiores, mediante un esfuerzo de jerarquización (Dalle *et al.*, 2013). García y Sánchez (1999) plantean que el cambio tecnológico provoca que la venta de patentes resulta más importante que mantener su control monopólico¹⁹, así la transferencia tecnológica hacia países subdesarrollados se desarrolla mediante filiales.

Gereffi (2001, p. 14) sostiene que el cambio del papel exportador permite el ascenso industrial, es decir, la gobernanza. Ésta descansa en un cambio estructural de las economías subdesarrolladas. La sustitución de exportaciones cambiantes en el tiempo sustenta el tránsito desde una producción de alto volumen a otra de alto valor. Ello ha dado lugar a un marco más complejo en las relaciones económicas internacionales, donde las economías subdesarrolladas han logrado avances importantes en su industrialización.

17 Se reconoce en Williamson (1979) al iniciador de este concepto. Análogamente se usa el término “poder”.

18 “El campo de investigación sobre cadenas de valor es todavía un territorio virgen por explorar” (Sturgeon, 2011, p. 33).

19 Marx tempranamente alertó sobre esto: “[...] este sistema, en vez de superar el antagonismo entre el carácter de la riqueza social y como riqueza privada, se limita a imprimirle una nueva forma” (Marx, 1973, p. 460).

Según Humphrey y Schmitz (2002) el poder o gobernanza en las CGV es cardinal, ya que permite; acceso al mercado, rápida adquisición de las capacidades de producción, distribución de las ganancias, puntos de apalancamiento para iniciativas políticas y encauzamiento de la asistencia técnica. Gereffi (2000, p. 63) admite que la participación en las CGV es un paso necesario para el ascenso industrial, por poner a las empresas en curvas de aprendizaje dinámicas. Al mismo tiempo reconoce la existencia de muchos obstáculos para ascender.

Las CGV al presentar un marco analíticamente castrado de las relaciones de poder y asimetrías típicas del capitalismo, ofrece un reconocimiento no explícito de las desiguales relaciones capitalistas de producción. Al destinar gran parte de las investigaciones al ascenso industrial, se reconoce que éstas se han ampliado en el marco del proceso de globalización. Más aún, la gobernanza muestra quiénes dominan estas cadenas, lo cual define las actuales condiciones del proceso de desarrollo.

El enfoque analizado se divide entre “cadenas impulsadas por el productor” (Gereffi, 1994 y 1999)²⁰ y “cadenas

impulsadas por el comprador (Gereffi, 1994 y 1999)”²¹. Este enfoque sugiere la diferencia entre el capital productivo y el capital comercial, respectivamente. “El capital y las industrias intensivas en capital como los electrónicos y automóviles son cadenas conducidas por el productor, mientras que las industrias intensivas en mano de obra como los textiles son conducidas por los compradores” (Sturgeon, 2011, p. 17). Las cadenas conducidas por el

hacia atrás y hacia delante de la cadena). Esta descripción es característica de las industrias capital y tecnologías intensivas tales como la automotriz, las de aeronavegación, computación, semiconductores y la de maquinaria pesada” (Gereffi, 2000, p. 58).

- 21 “[...] comprenden a aquellas industrias en las cuales los grandes minoristas, los comercializadores y los fabricantes de marca desempeñan los roles centrales en la organización de redes de producción descentralizadas en una variedad de países exportadores, usualmente pertenecientes al tercer mundo. Este modelo de industrialización motorizada por el comercio se ha vuelto común en las industrias de trabajo intensivas de bienes de consumo, tales como las prendas de vestir, el calzado, los juguetes, los artículos para el hogar, los artículos electrónicos de consumo y una variedad de artesanías. La producción generalmente se realiza a través de redes compuestas por series estratificadas de contratistas del tercer mundo que fabrican bienes terminados para compradores extranjeros. Los grandes minoristas o los comercializadores que encargan los bienes son quienes proporcionan las especificaciones” (Gereffi, 2000, p. 58).

20 “[...] son aquellas en las cuales los grandes productores, generalmente transnacionales, desempeñan el rol central en la coordinación de las redes de producción (incluyendo sus vinculaciones

productor establecen la gobernanza, ya que introducen y controlan los cambios tecnológicos.

Las cadenas conducidas por el comprador representan la deslocalización industrial en países subdesarrollados de actividades de menor contenido tecnológico. Por tales motivos han sido consideradas “fabricantes sin fábricas”. Las cadenas impulsadas por el productor son consideradas oligopolios mundiales. Contrariamente, las cadenas impulsadas por el comprador, poseen sistemas de fabricación altamente competitivos y globalmente descentralizados (Gereffi, 2000).

Las CGV expresan la configuración organizacional de expansión y autonomización del capital (Sandoval, 2015). Ello constituye el fenómeno superficial, concreto, que expresa una competencia voraz entre los eslabones que las conforman. El proceso de desarrollo capitalista hace ver a los distintos capitales, como conformación atomística y perfectamente organizada. No solo son procesos de producción disgregados geográficamente, sino que integran los procesos de circulación, conformando una dinámica capitalista global sin precedentes.

Según Sandoval (2015) las CGV se presentan como expresión de la competencia capitalista, como síntoma del proceso de acumulación del capital,

ahora regional y global. El proceso de globalización capitalista demuestra cómo la interconexión entre diferentes procesos de producción y circulación, conforman cadenas globales de valor.

El énfasis en las CGV sugiere un orden postglobalización, en el que se les otorga mayor espacio a los países subdesarrollados. Sin embargo, la política industrial no es ni tan lineal, ni tan homogénea como suelen plantear los principales organismos internacionales (OCDE, UNCTAD y OMC)²². De acuerdo con Dalle *et al.* (2013) prevalece en ellos cierto silencio sobre el origen de las decisiones fundamentales de las cadenas y, la imposibilidad de escalar jerárquicamente, debido a la concentración de la propiedad intelectual. Se insiste en la inserción internacional en las CGV como la política industrial adecuada en los países subdesarrollados. Al propio tiempo se exhorta a seguir pautas establecidas y mantener la apertura comercial para escalar.

La inserción en CGV se presenta como una cuestión de políticas públicas apropiadas. Sin embargo, el proceso de desarrollo es mucho más que el mero ascenso industrial. Transita por razones objetivas, determinadas por el proceso de acumulación

²² Véase: OCDE y OMC (2012, 2013a, 2013b); OCDE (2013a, 2013b, 2013c, 2013d) y UNCTAD (2013).

capitalista y su internacionalización. Las CGV responden a una necesidad históricamente definida, donde la globalización de las relaciones capitalistas de producción aparece como un proyecto hegemónico y de escasas alternativas, que mistifica el proceso objetivo del que surgen.

3. La inserción en las cadenas globales de valor y el proceso de desarrollo en América Latina

El proceso de globalización y la transnacionalización del capitalismo monopolista han conducido a nuevas formas de dominación y sometimiento real del trabajo al capital. Más aún, esta metamorfosis expresa su carácter internacional y la necesidad de valorización a costa de la expansión territorial.

Dado que la misión histórica del capitalismo consiste en desarrollar la capacidad productiva del trabajo²³, no

existe otro mecanismo de hacerlo sino a costa de rápidos y crecientes cambios tecnológicos, que temporalmente solucionen el escenario de valorización del capital. En este contexto, las empresas transnacionales²⁴ han devenido cadenas globales de valor, teniendo como base material el proceso de cambio tecnológico.

La inserción internacional no solo es importante para los países subdesarrollados, sino que se convierte en *conditio sine qua non* para los desarrollados, por la ampliación del mercado mundial. De acuerdo con Milberg (2004) se puede comprobar una dispersión de la producción manufacturera en regiones subdesarrolladas. Gereffi (2001) plantea que esta fragmentación incrementa las posibilidades de participar en el comercio internacional²⁵. La fase industrial

que se ahorra como consecuencia de la reducción del trabajo vivo; es necesario, en una palabra, que se reduzca el valor de la mercancía [...]" (Marx, 1973, p. 283; énfasis añadido).

23 "[...] lo que caracteriza a la creciente productividad del trabajo es precisamente el hecho de que la parte fija del capital constante experimenta un fuerte aumento y también, por tanto, la parte de valor de la misma que se transfiere a las mercancías por medio del desgaste. Pues bien, *para que un nuevo método de producción se acredite como un método que aumenta realmente la productividad, es necesario que transfiera a cada mercancía una parte adicional de valor en concepto de desgaste de capital fijo menor que la parte de valor*

24 Indica que: "[...] todo el proceso de circulación del capital a través de sus distintas fases, se realiza a nivel internacional. Ello representa un grado más elevado de socialización de la producción y al mismo tiempo de monopolización de ésta [...]" (del Llano, 1976, pp. 210-211).

25 Baldwin (2012) también ha insistido en que la inserción en CGV brinda la posibilidad de industrialización más rápida que en tiempos pasados. Este autor alega que los hoy países

recae en los países desarrollados, que concentran las empresas líderes en los distintos sectores. La inserción en CGV supone una nueva división del trabajo a escala internacional.

En definitiva, los sectores y las empresas que participan en el comercio mundial pueden actuar incrementando la concentración de la estructura productiva o generando en ella condiciones de mayor equilibrio. Esto depende de una multiplicidad de elementos como la dotación de factores o los flujos de inversión, pero también de la modalidad de internacionalización y del contenido de las políticas públicas (incluidas las políticas cambiarias, de desarrollo productivo e industrial y comercial) que aplique cada país como parte de sus estrategias de desarrollo e inserción internacional (Romero, 2015).

Kaplinsky (1998) reconoce un gran nivel de asimetría tecnológica²⁶, asociado a barreras de entrada que supone el monopolio tecnológico. “La

novedad entonces es que se pueden fabricar en la periferia productos para abastecer mercados centrales con salarios periféricos y tecnología del centro” (Pinazo y Piqué, 2011, p. 17). El autor considera que se trata de una *transfronterización productiva*²⁷, que indica nuevas reglas del juego en el comercio internacional.

El acelerado proceso de cambio tecnológico ha posibilitado el auge de las CGV, asentadas en las patentes²⁸.

27 Refiere una especialización productiva *sui generis*, con marcado auge en algunas economías del Sudeste asiático, concentradas en eslabones inferiores de las CGV. En términos de Gereffi (1994), se trata de un inusitado auge en estas regiones de cadenas orientadas al productor. Con esto se crea la ilusión del ascenso (*upgrading*) industrial. Las cadenas orientadas al comprador mantienen la supremacía tecnológica, por lo que el centro del cambio tecnológico mundial radica en sus redes verticalmente definidas. Las cadenas orientadas al productor han segmentado los países subdesarrollados en regiones más heterogéneas. Los distintos niveles de desarrollo a su interior y, entre éstos y el centro, tienden a reproducir en el tiempo las mismas relaciones de producción capitalistas que las originaron.

28 “Los hombres de ciencia, en la medida que las ciencias son utilizadas por el capital como medio de enriquecimiento, y por lo tanto se convierten ellas mismas en medio de enriquecimiento, incluso para los hombres que se ocupan del desarrollo de la ciencia, se hacen recíproca competencia en los intentos por encontrar una *aplicación práctica* de

desarrollados se industrializaron construyendo la cadena completa en sus propios territorios, mientras que el auge de las CGV permite insertarse en redes de producción internacionales ya creadas y con menores costos.

26 “La tecnología es la fuente central del crecimiento económico, mediante el que se explican aspectos como el comercio y la especialización productiva” (Rivera y Caballero, 2003: 15). Véase: Patel y Pavitt (1994); Cimoli y Dosi (1995) y Dosi (2001).

Su carácter monopolista se convierte en un elemento diferenciador entre los países. Se asiste a un proceso de concentración del conocimiento en polos desarrollados, en el que las patentes son más importantes para las empresas transnacionales, que la propia manufacturación de mercancías²⁹.

Los estudios empíricos para países de la OCDE sugieren una correlación positiva entre el desempeño tecnológico de los países, su nivel de riqueza y la dinámica comercial (Dosi *et al.*, 1993). Estos autores concluyeron que los niveles de ingresos y salarios de los países, se hayan correlacionados positivamente con los cambios tecnológicos que fueron implementando a lo largo del tiempo. Más aún, el desempeño

tecnológico influyó significativamente en su comportamiento exportador. Los cambios tecnológicos han explicado el comercio internacional y la inserción de estos países más que sus ventajas comparativas.

El ascenso a eslabones superiores en las CGV queda limitado hacia actividades menores, fundamentalmente intensivas en trabajo, debido a barreras tecnológicas que imponen las empresas que son líderes. El cambio tecnológico actúa como una variable que contrarresta las estrategias de ascenso industrial. La opción para países subdesarrollados reside en fuertes cambios institucionales, conducidos por políticas públicas adecuadas de inserción internacional en CGV.

Según estimaciones de la OMC (2013), el 30% del comercio mundial se trata de reexportaciones de bienes intermedios. Ello implica una interdependencia económica nunca antes vista, por lo que la inserción internacional en CGV está volviéndose cada vez más importante. Esta dinámica *sui generis* constituye la más clara expresión del acelerado cambio tecnológico que asiste al capitalismo mundial. La objetividad de tal proceso exige políticas de desarrollo, encaminadas hacia una inserción acorde a las particularidades de cada país o región.

la ciencia. Sólo la producción capitalista transforma el proceso productivo material en aplicación de la *ciencia en la producción*, en ciencia puesta en práctica, pero sólo sometiendo el trabajo al capital y reprimiendo el propio desarrollo intelectual y profesional [...]" (Marx, 1982, pp. 192-193; énfasis original).

- 29 [...] *el colosal poder económico, político, militar y científico-tecnológico del nuevo capital financiero transnacional ha creado nuevas fuerzas productivas cualitativamente superiores a las fuerzas productivas en las que se sustentó el capitalismo monopolista de Estado nacional. Es decir, no solo el monopolio transita hacia una nueva forma de su desarrollo, sino el modo de producción en su totalidad* (Patterson *et al.*, 2007, p. 69; énfasis original).

El proceso de desarrollo no puede sobrevenir al margen de las CGV, de modo que la inserción a éstas, se presenta como una vía adecuada para lograrlo. Por otro lado, la inserción en CGV exige compatibilizar la economía doméstica a la dinámica comercial, según el tipo de cadenas que se trate. La presencia de las cadenas impulsadas por el productor en países subdesarrollados, aporta una industrialización incompatible con la coordinación de políticas de desarrollo. Al propio tiempo, las exportaciones de materias primas con contenido tecnológico, sea elevado o bajo, implican bajos niveles de integración, por la tendencia a la escasa fragmentación de geográfica de éstos.

En un mundo dominado por la integración productiva de las CGV, América Latina tiene una reducida participación en ellas (Blyde *et al.*, 2014). El superciclo de productos primarios que aconteció entre 2003 y 2008, benefició altamente a las exportaciones de la región. La interrupción de la bonanza derivada de la reprimarización latinoamericana se produjo en el año 2009, cuando los efectos de la crisis económica y financiera actual se hicieron sentir significativamente. No obstante, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) insiste en lograr insertarse en las CGV como camino para el cambio estructural³⁰.

En tal sentido la figura 1 ilustra el porcentaje de encadenamientos hacia delante de las principales economías latinoamericanas. Asimismo, la figura 2 muestra los encadenamientos hacia atrás. En una y otra figura se evidencia un sesgo exportador en los recursos naturales en las economías de América del Sur, que son las de mayores encadenamientos hacia adelante.

Según Romero (2015) el área caribeña ha sufrido severamente los embates de la crisis, mientras otros países han logrado una resiliencia económica mayor. Sin embargo, lo notorio resulta que las “[...] exportaciones que van dirigidas hacia los mercados de la región (intrarregionales) la proporción de bienes intermedios es mayor que en las extrarregionales, mientras que para el caso de las importaciones ocurre lo contrario” (Romero, 2015, p. 198). De todas las cadenas globales de valor, sólo en caso de América Latina se observa una tendencia a exportar menos bienes intermedios que bienes finales.

La inserción latinoamericana en cadenas globales de valor supone mejorar los encadenamientos hacia

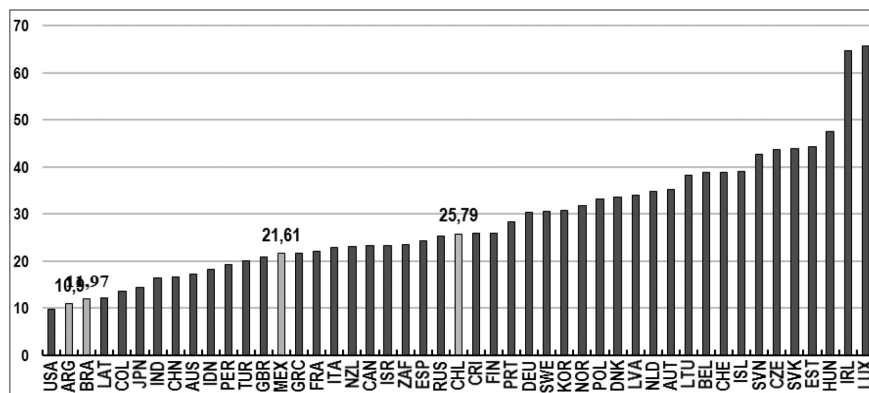
maneja la CEPAL en la actualidad refiere un “cambio estructural progresivo”. Se trata de una intencionada política industrial y de manejo sostenible de los recursos naturales, que incorpore conocimientos en la producción (CEPAL, 2016).

30 El concepto de cambio estructural que

atrás, que solamente en el caso de México se agrega más valor a las exportaciones hacia el extranjero que las restantes economías. La amplia dotación de recursos naturales en

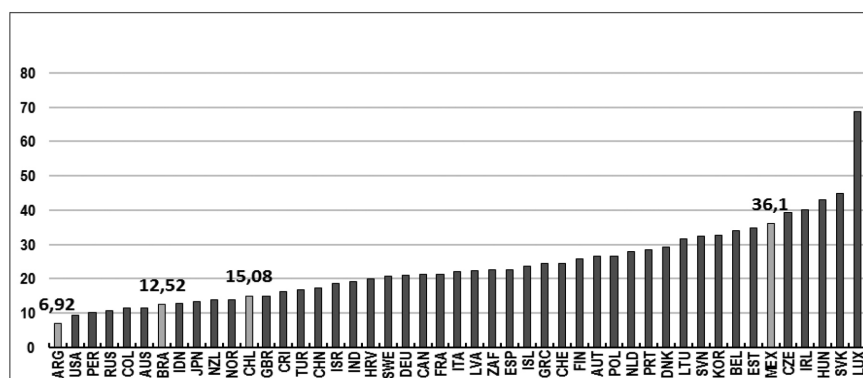
América Latina demanda una mayor agregación de valor, que propicie el escalonamiento hacia eslabones superiores en las cadenas de valor.

Figura 1
Encadenamientos *hacia adelante*, 2015



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos TIVA (OCDE, 2018)

Figura 2
Encadenamientos *hacia atrás*, 2015



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos TIVA (OCDE, 2018)



Los esquemas de integración económica en América Latina y el Caribe no han avanzado lo que políticamente se ha procurado. El comercio intraindustrial en la región pudiera elevarse de abandonar el patrón exportador de bienes primarios. “La región enfrenta actualmente el desafío de pasar a actividades con mayor valor agregado dentro de esas cadenas y aumentar los beneficios que supone su participación” (Gereffi, 2015, p. 27). Sin embargo, deben atenderse algunas limitantes que prevalecen al respecto;

1. La insistencia en aferrarse al modelo rentista obstaculiza la integración productiva y, en consecuencia, la adecuada inserción internacional de la región en CGV, por tratarse de procesos difícilmente divisibles geográficamente.
2. Las exportaciones de bienes intermedios se concentran en producciones semielaboradas, en agudo contraste con las experiencias asiáticas, nórdicas y europeas, las cuales centran sus exportaciones en bienes industriales. Si se le restaran al total de exportaciones latinoamericanas, las exportaciones mexicanas de bienes intermedios, éstas quedarían limitadas a artículos semielaborados.

En el caso particular de América Latina y el Caribe el análisis resulta complejo, porque debido a la heterogeneidad estructural de sus

países, las subregiones participan de las CGV de diferentes formas. Los países centroamericanos y México se insertan en cadenas norteamericanas. En cambio, los países del Cono Sur, debido a sus dotaciones de bienes primarios, exportan hacia Europa y Asia de manera interindustrialmente. Esto denota una escasa participación en CGV. Mientras el mundo trata de insertarse en CGV y de alcanzar un elevado comercio de bienes intermedios intraindustrialmente, América Latina hace todo lo contrario, aferrándose al modelo rentista de antaño.

Las experiencias más importantes indican que el ahínco en hacer prevalecer patrones exportadores del modelo rentista, supone un atraso tecnológico importante, que imposibilita la adecuada inserción en las CGV³¹. Los hallazgos más recientes

31 La necesidad de dominar todos los aspectos en la producción final de un bien dificulta en la misma medida la fragmentación y especialización vertical propia de las CGV. Las experiencias europeas y asiáticas se han industrializado reduciendo procesos y participando en aquellos en que presentan relaciones coste-beneficio competitivas como en el caso de los bajos coste de mano de obra. Al mismo tiempo han combinado altos estándares tecnológicos en sus producciones. En general, logran ser altamente eficientes, ofrecen precios muy bajos y ofertan mercancías de elevadísima calidad. Todo ello al tiempo que se han industrializado acorde a su proceso de desarrollo.

sostienen una correlación positiva entre mejor infraestructura logística y captación de filiales verticales (Blyde *et al.*, 2014, p. 49). Esto indica una seria limitación de los países latinoamericanos respecto a otras regiones del mundo, en general: “[...] la geografía impone un desafío cuando los países en América Latina quieren acceder a cadenas de producción lejanas en Asia o Europa, o incluso cuando tratan de desarrollar cadenas de producción en su propia región” (Blyde *et al.*, 2014, p. 50).

Los estudios más relevantes buscan contrastar las experiencias de Asia con América Latina. En los últimos treinta años, la capacidad asiática de insertarse en CGV ha sido más ventajosa para su comercio internacional que la insistencia latinoamericana en la exportación de bienes primarios. La producción manufacturera asiática duplica la de América Latina. Más aún, el total de bienes también se comporta de igual manera, ello indica una realidad: los países asiáticos practican la especialización vertical y el comercio trasfronterizo en mayor medida que los latinoamericanos. De ahí sus elevadas tasas de crecimiento económico en el marco de la globalización.

Lejos de presentar una dinámica totalmente adversa a la inserción internacional en CGV, debe destacarse dos cosas. En primer lugar, este enfoque conceptual indica que las ventajas competitivas en las cadenas,

resultan de estrategias localmente identificadas en un marco institucional irreplicable y difícilmente copiado a otro país. Segundo, la premisa básica de este marco analítico consiste en que éxitos y fracasos están íntimamente ligados al proceso de desarrollo de cada país (Korzeniewicz, 1995, p. 25). Como mismo las experiencias de desarrollo son difícilmente copiadas entre países, la inserción a CGV representa un juego de suma cero, donde resulta casi imposible cambiar sus reglas.

La transnacionalización capitalista presenta la inserción a CGV como un fenómeno condicionado por factores de aprendizaje independientes. Sin embargo, las CGV exteriorizan procesos de producción segmentados, altamente correlacionados entre sí. El proceso de desarrollo postglobalización revela una transfronterización productiva, es decir, un escenario global para la valorización del capital.

Consideraciones finales

La inserción internacional constituye un proceso inmanente al desarrollo socioeconómico de cada país, cuya forma esencial de realización ocurre a través del comercio internacional. Sus versátiles maneras de ser abordadas han estado condicionadas por los cambios del modo de producción capitalista. El auge del comercio intraindustrial revela la incapacidad de las teorías clásicas y neoclásicas para explicarlo. No obstante, han

surgido nuevas teorías, que explican el comercio de bienes intermedios mediante la inserción en las cadenas globales de valor. El relativo éxito de tales teorías, radica en admitir las modificaciones en las capacidades tecnológicas de los países, como fundamento esencial de su inserción económica internacional.

Recientemente las cadenas globales de valor (CGV) han ocupado un lugar importante en el análisis económico, centrando sus investigaciones más relevantes en las formas de ascenso industrial y de gobernanza. Sin embargo, las relaciones de poder al interior de las cadenas no han sido lo suficientemente explicadas y, con ello, la segmentación entre “cadenas conducidas por el productor” y “cadenas conducidas por el vendedor” revela una nueva división internacional del trabajo. La base material de las CGV reside en el proceso de cambio tecnológico.

El llamado de los principales organismos económicos y financieros internacionales, es que los países tercermundistas alcancen una adecuada inserción internacional en las CGV. Existen, al respecto, serias limitaciones tecnológicas para ello. El monopolio del cambio tecnológico bifurca los eslabones principales de las cadenas respecto a los inferiores, al tiempo que impide el ascenso industrial de los países subdesarrollados, limitándolos a simples apéndices del proceso de desarrollo capitalista.

América Latina presenta una serie de disparidades en cuanto a su insuficiente participación en las CVG. Las subregiones del Caribe, América Central y el Cono Sur resultan opuestas. Mientras las primeras se insertan en cadenas norteamericanas, la última insiste en aferrarse al modelo rentista, que durante muchas décadas ha posibilitado su crecimiento económico. Los procesos de extracción latinoamericanos responden a economías de enclaves, localmente identificados. Ello obstaculiza los encadenamientos productivos en las economías locales. La crisis económica y financiera internacional ha quebrado este modelo rentista, basado en la exportación de productos primarios. Se ha evidenciado una transición del modelo extractivista hacia uno neoextractivista.

La evidencia empírica sugiere que los países latinoamericanos presentan una inserción heterogénea en las CGV. Mientras los de América Central y México se insertan en eslabones finales de las cadenas, los de Sudamérica, en cambio, pertenecen a eslabones iniciales, condicionado por su fuerte sesgo exportador de bienes primarios. Más que tratar de crear nuevas cadenas, debe avanzarse en la adecuada inserción a las ya existentes. Insistir en la industrialización tradicional implica una desventaja respecto a los que se industrializan participando en procesos específicos. Al propio tiempo, insertarse

adecuadamente en las CGV implica un desafío enorme en materia de políticas públicas para América Latina.

BIBLIOGRAFÍA

- Anaya, B. (2015) "Las cadenas productivas con impacto económico y social: el caso de los cítricos en Cuba", *Economía y Desarrollo*, Vol. 154, núm. 1, enero-junio, pp. 105-117.
- Arjona, L. E. (1996) "La tecnología en la teoría del comercio: la perspectiva evolutiva", *Ensayos y Monografías*, núm. 73, pp. 1-46.
- Bajo, O. (1996) "Teorías del Comercio internacional: una panorámica", *Ekonomiaz: Revista Vasca de economía*, núm. 36, pp. 12-27.
- Baldwin, R. (2012) "Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and where they are going." *Documento de Discusión CEPR*, núm. 9103.
- Blyde, J. S. (Coordinador) (2014) *Fábricas sincronizadas: América Latina y el Caribe en la era de las cadenas globales de valor*, Informe especial sobre Integración y Desarrollo, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), ISBN: 978-1-59782-182-7.
- CEPAL (2016) *Horizontes 2013: La igualdad en el centro del desarrollo sostenible*, documento presentado al Trigésimo Sexto Período de Sesiones de la CEPAL, Ciudad de México del 23 al 27 de mayo, (LC/G.2660 (SES.36/3), Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Del Llano, E. (1976) *El imperialismo: capitalismo monopolista*, Editorial ORBE, La Habana, Cuba.
- Dosi, G. (2001) "Some notes on national systems of innovation and production, and their implications for economic analysis", Gabriela Dutrenit, et al., *Sistema nacional de innovación tecnológica. Temas para el debate en México*, UAM, pp.29-43.
- Dosi, G.; K. Pavitt y L. Soete (1993) *La economía del cambio técnico y el comercio internacional*, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), Primera Edición en español, México, D.F.
- Fernández, O. (2008) "Capacidad de innovación tecnológica en América Latina y el Caribe: Analisis de sus factores determinantes a partir de un panel de datos", Tesis en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Económicas, Facultad de Economía, Universidad de La Habana.
- Fernández, V. y M. F. Trevignani (2015) "Cadenas globales de valor y desarrollo: Perspectivas críticas desde el sur global", *DADOS-Revista de Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, Vol. 58, núm. 2, pp. 499-536.
- García, F. y R. Sánchez Noda (1999) "El cambio tecnológico y la concepción de los núcleos duros en la inserción internacional de la economía



- cubana", *Economía y Desarrollo*, Vol. 125, núm. 2, julio-diciembre, pp. 128-158.
- García, R. G. y É. S. Olaya Escobar (2006) "Caracterización de las cadenas de valor y abastecimiento del sector agroindustrial del café", *Cuadernos de Administración Bogotá*, Vol. 31, núm. 19, enero-junio, pp. 197-217.
- Gereffi, G. (1994) "The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks", *Commodity Chains and Global Capitalism*, G. Gereffi y M. Korzeniewicz (Eds.), pp. 95-122. Westport, CT: Praeger.
- Gereffi, G. (1999) "International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain", *Journal of International Economics*, Vol. 48, núm. 1, pp. 37-70.
- Gereffi, G. (2000) "La transformación de la industria de la indumentaria en América del Norte: ¿Es el TLCAN una maldición o una bendición?", *Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana*, Buitelaar, Rudolf y Ennio Rodríguez (Editores), Banco Interamericano de Desarrollo, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, CEPAL, Naciones Unidas, pp. 53-108.
- Gereffi, G. (2005) "The Global Economy: Organization, Governance, and Development", *The handbook of economic sociology*, Neil J. Smelser y Richard Swedberg (eds.) Ed. Princeton University, New York, pp. 160-182.
- Gereffi, G. (2015) "América Latina en las cadenas globales de valor y el papel de China", *Boletín Informativo Techint 350*, septiembre-diciembre, pp. 27-40.
- Gereffi, G. y M. Korzeniewicz (1994) *Commodity Chains and Global Capitalism*, Ed. PRAEGER, London.
- Gereffi, G. y R. Kaplinsky (eds.) (2001) *The Value of Value Chains*, IDS Bulletin Special Issue, University of Sussex.
- Gereffi, G., J. Humphrey y T. Sturgeon (2005) "The governance of global value chains", *Review of International Political Economy*, Vol. 12, núm. 1, pp. 78-104.
- Gereffi, G., J. Humphrey, R. Kaplinsky y T. Sturgeon (2001) "Globalization, Value Chains and Development", *The Value of Value Chains*, G. Gereffi y R. Kaplinsky (eds.), IDS Bulletin Special Issue, University of Sussex.
- Heckscher, E. (1950) "The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income", en H. S. Ellis y L. A. Metzler (eds.), *American Economic Association Readings in the Theory of International Trade*, Richard D. Irwin, Inc., Homewood.
- Helpman, E. y P. Krugman (1999) *Market Structure and Foreign Trade. Increasing returns, imperfect*

- competition and the international economy*, Seventh printing The MIT Press Cambridge, Massachusetts, London, England.
- Hernández, R. A. et al (eds.) (2014) "Latin America's Emergence in Global Services: ¿a new driver of structural change in the region?", *Libros de la CEPAL*, No. 121 (LC/G.2599 P), Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.
- Hopkins, T. (1979) "The Study of the Capitalist World-Economy: Some Introductory Considerations", *The World-System of Capitalism: Past and Present*, W. L. Goildfrank (ed.), Beverly Hills, Ca. Saere, pp. 21-52.
- Hopkins, T. e I. Wallerstein (1977) "Patterns of Development of the Modern World-System", *Review*, Vol. 1, núm. 2, pp. 11-145.
- Hopkins, T. e I. Wallerstein (1986) "Commodity chains in the world economy prior to 1800", *Review*, Vol. 10, núm. 1, pp. 157-170.
- Humphrey, J. (2004) "Upgrading in global value chains", *Working Paper*, No. 82, Geneva, World Commission on the Social Dimension of Globalization.
- Humphrey, J. y H. Schmitz (2000) "Governance and upgrading: linking industrial cluster and global value chain research", Institute of Development Studies, *Working Paper*, núm. 120, University of Sussex.
- Humphrey, J. y H. Schmitz (2002) "Developing country firms in the global economy: governance and upgrading in global value chains", INEF Report, núm. 61.
- Johnson, G. H. (1971) *The Two-sector model of general equilibrium*, London: G. Allen and Unwin.
- Kaplinsky, R. (1998) "Globalization, Industrialization and Sustainable Growth: The Pursuit of the Nth Rent", *Discussion Paper*, núm. 365, Institute of Development Studies, University of Sussex.
- Kaplinsky, R. (2000a) "Spreading the gains from globalisation: what can be learned from value chain analysis?" *Working Paper*, núm. 110, Institute of Development Studies, University of Sussex.
- Kaplinsky, R. (2000b) "Globalisation and unequalisation: what can be learned from value chain analysis?" *The Journal of Development Studies*, Vol. 2, núm. 37, pp. 117-146.
- Kaplinsky, R. (2004) "Spreading the gains from globalization: what can be learned from value-chain analysis?" *Problems of Economic Transition*, Vol. 2, núm. 47, pp. 74-115.
- Kaplinsky, R. y M. Morris (2001) *A Handbook for Value Chain Research*, Institute of Development Studies, University of Sussex.
- Korzeniewicz, R. P. (1995) "Una visión alternativa: cadenas mercantiles

- globales”, *Investigación Económica*, Vol. 55, núm. 214, octubre-diciembre, pp. 15-30.
- Krugman, P. (1979) “Increasing returns, monopolistic competition, and international trade”, *Journal of International Economics*, Vol. 9, núm. 4, pp. 469-479.
- Krugman, P. (1990) “Increasing returns and economic geography”, *NBER Working Paper Series*, NBER Working Paper, núm. 275, Massachusetts, Cambridge.
- Krugman, P. (1991) *Geography and trade*, the MIT Press.
- Krugman, P. (1993) “On the relationship between trade theory and location theory”, *Review of International Economics*, Vol. 1, pp. 110-122.
- Krugman, P. (1999) “The Role of Geography in Development”, *International Regional Science Review*, Vol. 22, núm. 2, pp. 142-161.
- Krugman, P. (2009) “The Increasing Returns Revolution in Trade and Geography”, *The American Economic Review*, Vol. 99, núm. 3, pp. 561-571.
- Krugman, P. y M. Obstfeld (2006) *Economía internacional. Teoría y política*, Séptima Edición, Pearson Educación S.A., Madrid, España.
- León, C. M. (2001) “La globalización y su impacto en la empresa”, Tesis en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Económicas, Facultad de Economía, Universidad de La Habana.
- Marx, C. (1973) *El Capital*, Tomo III, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.
- Marx, C. (1982) “Progreso técnico y desarrollo capitalista (Manuscritos 1861-1863)”, *Cuadernos de Pasado y Presente* 93, Siglo XXI Editores, México.
- Marx, C. (2007) *Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política*, Volumen II, Siglo XXI Editores, Vigésima Edición, México.
- Milberg, W. (2004) “The changing structure of trade linked to global production systems: what are the policy implications?” *International Labour Review*, Vol. 1-2, núm. 143, pp. 45-90.
- Milberg, W. (2013) “Industrial policy when global value chains matter”, Presentado en *Multi-year Expert Meeting on Enhancing the Enabling Economic Environment at all Levels in Support of Inclusive and Sustainable Development*, UNCTAD, 16-17 de abril.
- OCDE (2013a) “Trade policy Implications of global value chains: contribution to the report on global value chains”, Working Party of the Trade Committee, Febrero.
- OCDE (2013b) “Drawing the benefits from global value chains-draft synthesis paper”, Directorate for Financial and Enterprise Affairs, Investment Committee, Marzo.

- OCDE (2013c) "Trade Policy Implications of Global Value Chains", Disponible en: http://www.oecd.org/sti/ind/Trade_Policy_Implications_May_2013.pdf
- OCDE (2013d) "Interconnected economies: benefiting from global value chains", Paris, OECD Publishing.
- OCDE y OMC (2012) "Trade in value-added: concepts, methodologies and challenges", Disponible en: <http://www.oecd.org/sti/ind/49894138.pdf>.
- OCDE y OMC (2013a) "OECD-WTO database on trade value-added – first estimates, 16 January 2013", Disponible en: http://www.oecd.org/sti/ind/TIVA_stats%20flyer_ENG.pdf.
- OCDE y OMC (2013b) "OECD-WTO database on trade value-added – May 2013 release", Disponible en: <http://www.oecd.org/sti/ind/TIVA%20flyer%20FINAL.pdf>.
- Ohlin, B. (1933) *International and Interregional Trade*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- OMC (2011) *Pautas del comercio y cadenas de valor mundiales en el caso de Asia Oriental: Del comercio de mercancías al comercio de tareas*, Publicación de la Secretaría de la Organización Mundial del Comercio, ISBN: 978-92-870-3769-5, disponible en: <http://onlinebookshop.wto.org>
- OMC (2013) Informe sobre el comercio mundial. Factores que determinan el futuro del comercio.
- Patel, P. y K. Pavitt (1994) "The nature and economic importance of National Innovation System", *STI Review*, núm. 143, pp. 7-23.
- Patterson, G. *et al.* (2007) "El desarrollo científico-técnico y las relaciones capitalistas de producción", Colectivo de Autores, *Lecciones de economía política del capitalismo*, Tomo II, Segunda Parte, Editorial Félix Varela, La Habana, Capítulo 24, pp. 3-107.
- Pinazo, G. y P. Piqué (2011) "Desarrollo latinoamericano en el marco de la globalización", *Problemas del Desarrollo*, Vol. 42, núm. 166, julio-septiembre, pp. 7-35.
- Porter, M. E. (1985) *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, New York: Free Press.
- Porter, M. E. (1986) *Competition in global industries*, Boston: Harvard Business School Press.
- Posner, M. (1961) "International trade and technical change", *Oxford Economic Press*, Vol. 13, pp. 323-341.
- Rivera, M. A. y R. Caballero (2003) "Los sistemas de innovación nacionales y la teoría del desarrollo", *Problemas del Desarrollo*, Vol. 34, núm. 134, pp. 10-31.
- Rodríguez, S. e H. E. Puerta (2001) "Comercio internacional",



- Colectivo de Autores del CIEI *Economía Internacional*, Tomo I, Primera Parte, Segunda Edición, Editorial Félix Varela, La Habana, pp. 1-70.
- Rodrik, D. (2004) "Estrategias de desarrollo para el nuevo siglo", Ocampo, José A. (Editor) *El desarrollo económico en los albores del siglo XXI*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Alfaomega Colombiana S.A., Impreso en Colombia, pp. 89-124.
- Romero, 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, núm. 1. Especial, pp. 190-207.
- Samuelson, P. (1948) "International trade and the equalization of factor price", *Economic Journal*, Vol. 58, pp. 163-184.
- Samuelson, P. (1949) "international factor-price equalization once again", *Economic Journal*, Vol. 59, pp. 181-197.
- Sandoval, S. (2015) "La cadena global de valor: consideraciones desde el ciclo del capital", *Problemas del Desarrollo*, Vol. 46, núm. 182, julio-septiembre, pp. 165-190.
- Sturgeon, T. J. (2002) "Modular production networks: a new American model of industrial organization", *Industrial and Corporate Change*, vol. 11, núm. 3.
- Sturgeon, T. J. (2011) "De cadenas de mercancías (*commodities*) a cadenas de valor: Construcciones teóricas en una época de globalización", *Utopía*, núm. 2, octubre, pp. 11-38.
- UNCTAD (2013), *Global Value Chains and Development. Investment and Value Added Trade in the Global Economy*, Ginebra, disponible en: http://unctad.org/en/publicationslibrary/diae2013d1_en.pdf
- Wallerstein, I. (1974) *The Modern World-System 1: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*, New York: Academic Press.
- Wallerstein, I. (1979) *The capitalist world economy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Wallerstein, I. (1980) *The Modern World-System II: Mercantilism and the consolidation of the European World-Economy, 1600-1750*, New York: Academic Press.
- Wallerstein, I. (1983) *Historical Capitalism*, London: Verso.
- Williamson, O. (1979) "Transaction-cost economics: The governance of contractual relations", *Journal of Law and Economics*, Vol. 22, pp. 233-261.