

Estudios Sociales

Revista de Alimentación Contemporánea y Desarrollo Regional

Volumen 29, Número 54. Julio - Diciembre 2019

Revista electrónica. ISSN: 2395-9169



Cadenas globales de valor.
Metodología, teoría y debates

Global value chains.
Methodology, theory and debates

DOI: <https://dx.doi.org/10.24836/es.29i54.784>
PII: e19784

Santos López-Leyva*
<http://orcid.org/0000-0002-8463-4718>

Fecha de recepción: 20 de marzo de 2019
Fecha de envío a evaluación: 22 de marzo de 2019
Fecha de aceptación: 27 de marzo de 2019

*Universidad Autónoma de Baja California
Facultad de Economía y Relaciones Internacionales
Calzada Universidad 14418
Parque Industrial Internacional Tijuana, C. P. 22390
Tijuana, Baja California, México
(664) 979-7505 Ext. 54746
Dirección: sanlop1947@gmail.com

Enrique Dussel Peters (Coord.) (2018).
Cadenas globales de valor.
Metodología, teoría y debates. Primera edición.
México: Universidad Nacional Autónoma de México. 221 p.

Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A. C.
Hermosillo, Sonora, México



Resumen / Abstract

A lo largo de nueve capítulos, esta obra aborda temas relativos a las cadenas globales de valor, se divide en dos partes; la primera se enfoca a los elementos teóricos, metodológicos y los principales debates que se dan en cuanto al concepto y sus aplicaciones; la segunda parte, que se compone de tres capítulos, establece una aplicación para el caso sur-sureste mexicano. Este documento busca definir los aportes, tanto metodológicos como de política económica, que a lo largo de treinta años han ofrecido los estudios de las cadenas de valor. En la obra se establecen los fundamentos teóricos, y metodológicos, realizados por autores muy reconocidos en la temática como Gary Gereffi y Enrique Dussel, que junto con académicos que realizan aplicaciones del concepto a problemas de la economía mexicana, definen un núcleo duro en torno a esta temática. También se incluyen aportaciones al desarrollo de una región en particular bajo este esquema conceptual.

Palabras clave: cadenas de valor; políticas de desarrollo; encadenamientos; desarrollo regional; sistemas regionales de innovación.

Throughout nine chapters, this work addresses global value chains, is divided into two parts; the first one focuses on the theoretical and methodological elements and the main debates that take place regarding the concept and its applications; the second part, which consists of three chapters, establishes an application for the south-southeast Mexican case. This document seeks to define the contributions, both methodological and economic policy, that over thirty years have offered the studies of value chains. The work establishes the theoretical and methodological foundations made by well-known authors on the subject such as Gary Gereffi and Enrique Dussel, who together with academics who carry out applications of the concept to problems of the Mexican economy; define a hard core around this issue. Some contributions are also included to the development of a particular region under this conceptual scheme.

Key words: value chains; development policies; chains; regional development; regional innovation systems.



Esta obra se compone de dos secciones: a) metodología, conceptos y debates sobre las cadenas globales de valor y b) las cadenas de valor en el sur-sureste de México. La primera sección está integrada por seis capítulos, los cuales se esbozan a continuación:

En el primer capítulo, titulado: *Políticas de desarrollo productivo y escalamiento: la necesidad de vincular empresas, agrupamientos y cadenas de valor*, es escrito por Gary Gereffi, empieza por señalar que el análisis de las Cadenas Globales de Valor (CGV) tienen como finalidad determinar qué tipo de factores hacen que las empresas sean productivas en el contexto de las cadenas de suministro internacionales; cómo influyen la gobernanza del sector privado y las políticas públicas en el desempeño de las empresas, y qué factores y estrategias permiten a las empresas avanzar hacia segmentos de mayor valor de la cadena.

Existen una serie de elementos por los cuales los países en vías de desarrollo manifiestan dificultades para participar de forma exitosa en las CGV:

1. Capacidad productiva deficiente (reducida formación de capital humano, bajos niveles de innovación y deficientes mecanismos de certificación).
2. Infraestructura (instalaciones deficientes e inadecuadas, obras que no se terminan o se terminan con alteración de materiales y empiezan a trabajar de una manera disfuncional).
3. Políticas restrictivas al comercio y a la inversión (dificultades para importar bienes de capital y algunas materias primas y equipos especializados).
4. Deficiencias en el entorno empresarial. Carencia de iniciativas empresariales que transformen los sectores productivos, deficiencia organizacional y hasta problemas derivados de la ética entre el empresariado.



5. La insuficiencia institucional de estos países, lo cual se manifiesta en problemas de violencia e inseguridad en los tipos de propiedad.

Con este marco, el trabajo expuesto por Gereffi toma tres casos de cadenas de valor: a) la fabricación de prendas de vestir en Nicaragua, Lesotho y Suazilandia; b) los dispositivos médicos en Costa Rica, y c) la industria aeroespacial en Querétaro, México. Nicaragua participa en la etapa de bajo valor agregado en el “corte-fabricación-ajuste”, compite en el ensamble de prendas de vestir de bajo costo y no supo aprovechar la ventana de oportunidad que le brindó el régimen de preferencia arancelaria que le permitía importar hasta un 50 % de los insumos textiles de fuentes no estadounidenses. Un caso parecido son Lesotho y Suazilandia, cuyo principal mercado de exportación era Estados Unidos; mercado que se comprimió con la crisis de 2008, pero los fabricantes de prendas de Sudáfrica se trasladaron a estos países, con lo que se reactivó la industria. Un gran problema en este tipo de cadenas es que los productos tienen un solo destino.

Los dispositivos médicos se convirtieron en la mayor cadena exportadora de Costa Rica. En 2015, más de cincuenta empresas participaban en la cadena de suministro de dispositivos médicos, con un adicional de 16 empresas que proporcionaban embalaje y apoyo, el 60 % de estas empresas era de Estados Unidos y menos del 30 % era costarricense. En Latinoamérica, existen otros exportadores de equipos médicos, tales son los casos de México y Brasil, en los tres países se ha incrementado la composición tecnológica en su producción, pero en el caso de Costa Rica y México, la producción está encaminada a la exportación, en tanto que en Brasil se orienta, mayormente, al mercado interno. El problema central de Costa Rica para seguir escalando en la cadena se encuentra en la grave escasez de técnicos de alto nivel y el insuficiente progreso en las actividades de I & D. En este propósito, México ha preparado mejor su capital humano.

La industria aeroespacial en Querétaro ha crecido en forma rápida. Bombardier, una de las compañías líderes en sector, con sede en Canadá, llegó a la zona en 2006 y marcó la entrada de Querétaro en la CGV aeroespacial. En 2007 se establecieron el grupo francés Safran y el fabricante español de fuselaje Aernnova. Estas acciones fueron promovidas y apoyadas por el gobierno estatal. Se creó la Universidad Nacional Aeronáutica de Querétaro, en 2007, y otros programas académicos vinculados a esta industria. Para el mejoramiento y escalamiento en las CGV es necesario que los países impulsen una política comercial, una política industrial y asociaciones públicas-privadas, lo cual se observa muy bien en el caso de la industria aeroespacial de Querétaro.



Enrique Dussel escribe el capítulo 2, cuyo título es: *Cadenas globales de valor. Metodología, contenidos e implicaciones para el caso de la atracción de inversión extranjera directa desde una perspectiva regional*, en él, se marca la preocupación por establecer una discusión entre especialistas en cadenas globales de valor y estudiosos de la inversión extranjera directa (IED). El autor ubica su análisis en el marco de la competitividad sistémica, modelo propuesto por el Instituto Alemán de Desarrollo, el cual se ha convertido en parte del discurso de la OECD, el Banco Mundial, la CEPAL, la UNCTAD y la OIT, entre otras.

El trabajo discute el marco metodológico de los encadenamientos mercantiles y afirma que, junto al enfoque de la competitividad sistémica, con la eficiencia colectiva y la endogeneidad territorial permiten construir un marco metodológico, yo diría, y un potente marco teórico de análisis y propuestas, donde caben los diálogos entre los sectores públicos y privados y desde la lógica académica, permite trabajar a partir de una perspectiva multidisciplinar. Concluye que los trabajos de investigación sobre la IED en México y América Latina con enfoque de CGV han sido muy limitados hasta ahora, se han circunscrito a estudios macroeconómicos y reportes con enfoque de estudio de caso.

En el tercer capítulo, el Dr. Óscar Contreras establece una relación entre las CGV y los sistemas de innovación (SI). Indudablemente que en los cuatro tipos de escalamiento que menciona el autor: de producto, de proceso, funcional e intersectorial; la innovación y el perfil del sistema regional de innovación juegan un papel determinante para lograr un escalamiento a través de los eslabones de la cadena.

A pesar de los limitados intercambios entre las CGV y los SI, el autor identifica cuatro puntos de convergencia: un proceso de aprendizaje interactivo, interacción usuario-productor, capacidades de absorción y las interacciones entre empresas y universidades. Contreras realiza una excelente explicación de actores y vínculos al interior de tres sistemas científico tecnológico que son el de Baja California, Querétaro y Yucatán.

El Dr. Jorge Carrillo desarrolla el capítulo: *Manufactura dinámica en México y posibilidades de desarrollo regional: sectores automotriz y aeroespacial*. Carrillo empieza diciendo que, a pesar de las amenazas de proteccionismo del actual presidente de los Estados Unidos, México continúa manteniendo una fuerte dinámica exportadora en los sectores automotriz y aeroespacial, ya que el primero se ha consolidado como una de las actividades económicas con mayor dinamismo, pues en 2016 representó el 18.3 % del PIB manufacturero, el 3.1 % del PIB total y alrededor del 27 % de las exportaciones mexicanas.



Este sector está conformado por diferentes segmentos: materias primas, autopartes, componentes, sistemas y módulos, ensambladoras de vehículos, distribución y servicios de postventa, entre otras. El autor muestra un estudio de estas actividades y las diferentes marcas distribuidas en las entidades involucradas. Por su parte la industria aeroespacial nació innovadora y ha crecido con rapidez en los últimos 15 años. Esta actividad proviene desde el programa de maquiladoras de la década de los sesenta, pero había permanecido estable hasta la instalación de Bombardier, en Querétaro. La industria pasó de 65 plantas con 13 000 empleos en 2001 a 350 empresas con más de 42 000 empleados en 2015. A pesar de tal dinámica, diferentes estudios evidencian que la participación de México en esta cadena se ha orientado a actividades de bajo valor agregado y con poca especialización. Las empresas son intensivas en mano de obra y en su mayoría ocupan trabajadores de baja calificación, pero, al menos, casi todos sus operadores están certificados.

El autor marca una serie de oportunidades en esta cadena, entre las que se encuentran: 1) potencialidades de desarrollo para empresas domésticas; 2) la posibilidad de impulso a políticas sectoriales; 3) oportunidad de aprendizaje tecnológico y el incremento de las capacidades productivas.

El capítulo 5, expuesto por Olaf J. de Groot, aborda la *Inversión extranjera directa y su papel en el desarrollo económico*. Estudia los países de América Latina, pero hace especial hincapié en el caso de México, señala que, en este país, desde 2001, los flujos de entrada de IED han sido relativamente estables, mientras que otros países de Latinoamérica han experimentado un rápido crecimiento, tales son los casos de Brasil, Perú, Panamá y Costa Rica. México recibió, aproximadamente, el 40 % de la IED de la región a principios de la década del 2000, y pasó al 15 % en los últimos años.

Señala que el papel de la IED es mínimo por lo que su rol en la formación bruta de capital fijo es limitado. Más que la inversión extranjera directa, la tasa de formación de capital está impulsada principalmente por factores internos: inversión pública e inversión nacional. Existen dos vías para que la IED tenga un impacto positivo y transformador: a) que las empresas internacionales puedan contribuir con la transferencia de tecnología e impulsar el desarrollo de habilidades locales, y b) que pueda ayudar a establecer redes de empresas locales y globales y de este modo alentar la formación de cadenas de valor. Una conclusión que establece el autor es que la importancia de la IED no debe ser sobrestimada. En lugar de considerar la cantidad de IED que se puede atraer, es la calidad de la misma lo más importante



Ezequiel Zylberberg, escribe el capítulo 6 titulado: *La industria global de tecnología de información y comunicación (TIC). Actores clave y oportunidades para países en desarrollo*. El sector de las TIC se puede separar en varios segmentos como el *hardware*, *software* y servicios. El autor estudia dos países para el caso de *hardware*, estos son Brasil y Vietnam. En ambos casos, resulta muy difícil crear vínculos fuertes con las cadenas de valor de *hardware*, aunque Brasil cuente con políticas elaboradas para tal caso y Vietnam no las tiene, no existe diferencias en la creación de conexiones. La base productiva en esta cadena se encuentra en otros países de Asia y no es posible repetir lo que ya existe. Los semiconductores cuentan con un alto valor agregado, son difíciles de producir y tienen costos altos en su producción, pero son fáciles de transportar, esto hace que se traigan de otros países. En cambio, la participación en los segmentos de *software* y los servicios se requiere mano de obra más especializada, pero ofrecen más posibilidades para la integración. También estas actividades manifiestan menos barreras a la entrada para los países en vías de desarrollo, por tanto, crean mayores oportunidades de participación, pero al mismo tiempo, la competencia es mayor.

La segunda parte del libro está dedicada a la región sur-sureste de la república mexicana. Se halla compuesta por tres capítulos, donde el trabajo de Ulrich Harmes-Liedtke que se titula *Desarrollo económico-territorial para el sur-sureste de México*, tiene, como principal objetivo, presentar una ruta que permita llevar a cabo un proceso de planeación regional a través del establecimiento de una matriz de polaridades para el desarrollo endógeno y exógeno.

Clemente Ruiz Durán hace una revisión de las diferentes políticas regionales en el sur-sureste de México y establece las vocaciones productivas para los estados de Puebla, Veracruz, Tabasco, Campeche, Yucatán, Quintana Roo, Guerrero, Oaxaca y Chiapas. Después lleva a cabo un análisis de estas vocaciones productivas estado por estado. En el último capítulo Juan Felipe Alonzo Solís y Rodolfo Canto Sáenz llevan a cabo un análisis de oportunidades y amenazas para la industria del vestido en el estado de Yucatán.

Consideraciones generales

Este enfoque ofrece una oportunidad para emprender análisis, desde la perspectiva metodológica de las cadenas de valor para los estudios del desarrollo regional, aunque también, creo yo, es posible ofrecer una discusión teórica acerca de los mecanismos de escalamiento; resaltar la importancia de la innovación tecnológica y



la formación de capital humano para el escalamiento de la cadena; mecanismos de gobernanza; el papel de los eslabones de inicio y terminación de la cadena, entre otros elementos.

Esta es una importante obra académica que aclara, pero también siembra un conjunto de inquietudes acerca de la importancia de las CGV en el estudio de ciertas actividades económicas; pero, además, constituye una herramienta para analizar las vocaciones productivas de las regiones. El libro muestra la vigencia que aún poseen los estudios de las CGV a pesar de tener sus inicios a principios de la década de los noventa del siglo XX.