

- Miguel Angel Rivera Rios
- Se anexa resumen curricular
- Área de investigación: Desarrollo económico
- Pantepec 62, Residencial Cafetales, Del Coyoacan, 04918, México, D. F., 56 73 13 25 (dom), 56 22 21 48 (of)
- 56 22 21 58 (fax); mriver@servidor.unam.mx
- Facultad de Economía, UNAM

### **Resumen**

*El artículo discute las consecuencias que tiene para desarrollo nacional la producción mundial integrada o cadenas globales de producción. Las bases del debate sobre el capitalismo y el desarrollo nacional lo estableció Marx al plantear la noción de capitalismo como sistema mundial dotado de poderosas fuerzas propagadoras, pero fue con el advenimiento de la Economía del Desarrollo en los años cuarenta del siglo XX que se habló de desarrollo nacional de los países tardíos como objeto específico de estudio. Las nuevas condiciones de discusión del tema en los ochenta en adelante dejan en claro que una creciente acumulación de capital mundial no se traduce automáticamente en mayor desarrollo nacional, ya que hay un conjunto de factores mediadores que quedan definidos histórica y políticamente.*

*La modalidad adoptada por el capitalismo global, parece contradecir las perspectivas de autores como Gereffi, porque la integración de un creciente número de países en desarrollo parece haber reforzado la desigualdad mundial, porque se han depreciado aceleradamente, desde mediados de los ochenta, los sectores en los que se integran la mayoría de estos países, o sea las industrias basadas en conocimiento tecnológico genérico. Las desigualdades que se presentan en la integración de los países a la cadena mundial de valor son en realidad desigualdades en la apropiación del conocimiento productivo y tecnológico en el mundo.*

*Si el upgrading a lo largo de la cadena de producción y de valor parece depender del acceso a un conocimiento tecnológico superior, la respuesta sería consolidar la organización del sistema nacional para el aprendizaje y la innovación. Sin embargo, esta prescripción invierte la relación causa efecto, ya que la consolidación del sistema para la innovación es un resultado de la existencia de una coalición política nacional a favor de la transformación estructural. Esta lección prefigurada en la debacle de la Economía del Desarrollo, corre el riesgo de ser nuevamente olvidada, concluye el autor.*

## **GLOBALIZACIÓN, PROPAGACION DEL CAPITALISMO Y DESARROLLO NACIONAL**

### **Ubicación temática**

Durante la década del noventa se aceleró y amplificó el cambio estructural del sistema capitalista mundial, gracias a lo cual tiende a imponerse una nueva modalidad de funcionamiento del mismo con consecuencias internacionales fundamentales. Este cambio estructural implica obviamente un mayor desarrollo de las relaciones capitalistas a nivel mundial, ya que el patrón industrial emergente, articulado en torno a las tecnologías de la información y la comunicación, conduce a la creación de nueva capacidad productiva integrada internacionalmente. La reconfiguración de la división internacional del trabajo, que le es consustancial, abre en principio nuevas oportunidades de desarrollo nacional, ya que la integración mundial de la producción facilita el flujo internacional de factores productivos, entre ellos de conocimiento tecnológico. Pero si en principio parecen ampliarse las oportunidades de desarrollo nacional, la ampliación de la acumulación de capital a escala mundial puede traducirse en nulos o limitados avances reales para muchos países atrasados, debido a la interferencia de factores externos e internos que operan bajo la influencia del nuevo paradigma tecno-económico.

El estudio de la relación entre la propagación mundial del capitalismo y el desarrollo autónomo del mismo a nivel nacional ha sido un tema fundamental de la economía política, desde la época de los clásicos, con Stuart Mill, Marx, el marxismo clásico, la historiografía económica con Mantoux, Mokyr, Landes, Gerschenkron y la Economía del Desarrollo (Lewis, Scitovsky, Nurkse, Kutznets, Rosenstein-Rodan, Hirschman y otros), cuando quedó constituida formalmente en una subdisciplina de la economía. Sin embargo, como lo reflejan los debates de los años sesenta y la debacle de la Economía del Desarrollo (ED), surgieron visiones irreconciliables que impidieron capitalizar los avances de los años cincuenta. Pero en la actualidad, primero con el “milagro” de Asia Oriental y luego con el surgimiento del llamado sistema global de producción o producción mundial integrada se ha reabierto la discusión sobre el desarrollo económico o el desarrollo nacional de los países atrasados, generándose una riqueza enorme de estudios y nuevas categorías de análisis que permiten un replanteamiento integral de esta temática. Sin embargo, la coherencia de este replanteamiento depende de los esfuerzos de síntesis, integración del análisis y reflexión en retrospectiva, ya que existe el peligro de nuevas polarizaciones<sup>1</sup> en el debate a medida que la integración mundial de la producción entra a etapas más complejas, con repercusiones ambivalentes para los países en desarrollo. Cabe subrayar que pese a la aparición de importantes estudios efectuados bajo el enfoque de la economía política como los de Amsden, Kaplinski, Gereffi y Hobday no existe una teoría integrada y muchos problemas carecen de respuesta, por lo que es indispensable trabajar con hipótesis, cuya validez depende de la integración coherente de los elementos que se integran al análisis.

Considerando las anteriores prioridades y restricciones, el presente artículo pretende tender un puente entre el enfoque clásico del tema, algunas aportaciones de la Economía del Desarrollo e investigaciones efectuadas en los últimos veinte años en torno al desarrollo tardío y su relación con la integración mundial de la producción en

los cuales tiene una influencia sobresaliente el evolucionismo y el institucionalismo crítico.<sup>2</sup> Partiremos de Marx porque su análisis del capitalismo como sistema mundial además de su carácter pionero ha ejercido una gran influencia que llega, aunque de manera sutil, hasta nuestros días. De Marx entroncaremos con el debate de posguerra y posteriormente con la reapertura del tema derivado de las investigaciones sobre la industrialización en Asia Oriental. Además de tomar la perspectiva mundial del capitalismo legada por Marx, nos apoyaremos en el concepto de núcleo endógeno propuesta por Fanjzylber para sustentar y diferenciar la noción de desarrollo nacional del capitalismo.<sup>3</sup> Después de la presentación del marco teórico pasaremos a analizar la dinámica del llamado *periodo de transición*, que dio lugar al nacimiento de la nueva división internacional del trabajo en los años setenta y luego a la constitución de Asia Pacífico en la región más dinámica del mundo. En la última parte, el eje del análisis pasa a los encadenamientos y redes mundiales que fueron el conducto para transferir capacidad productiva a países de desarrollo tardío frente de los cuales se encuentra por supuesto China. La exposición se apoya en citas de pie de página para aportar referencias bibliográficas adicionales.

### **Consideraciones teóricas e históricas sobre propagación mundial del capitalismo y el desarrollo nacional**

En Marx uno de los rasgos fundamentales del capitalismo es su capacidad para expandirse internacionalmente y constituir un sistema integrado, lo cual se debe a su capacidad para revolucionar la productividad del trabajo<sup>4</sup>. ¿Cómo se integran los países más atrasados en el proceso de propagación mundial del capitalismo? Por medio del comercio internacional y otros instrumentos las relaciones capitalistas penetran en las áreas atrasadas, iniciando en ellos una serie de cambios estructurales que comienzan con la acumulación originaria y concluyen con la instauración de un sistema *específicamente* capitalista.<sup>5</sup> Conviene subrayar que Marx le atribuyó a este proceso de propagación internacional progresividad histórica, ya que el pasaje a relaciones capitalistas constituía la forma fundamental de progreso social, reflejada en el surgimiento de fuerzas productivas superiores, aunque al mismo tiempo apareciera la miseria y la explotación como acompañantes.<sup>6</sup>

Décadas después de la publicación de *El Capital*, Hilferding, Bujarin, Lenin y otros autores clásicos en el marco histórico de una extraordinaria internacionalización del capitalismo, profundizaron la concepción legada por Marx, en dos direcciones. De una parte, en torno a los mecanismos específicos por medio de los cuales se efectúa la propagación y, segundo, aunque en medida menos elaborada, la diferenciación de los países que se incorporan a la expansión del capitalismo. Para el marxismo clásico los centros dominantes tienden a agotar cíclicamente su espacio interno en virtud de las sobreacumulación de capital y por ello proyectan al exterior elementos propagadores, como la exportación de capitales, que extiende las nuevas relaciones de producción al exterior.<sup>7</sup> Pero para Lenin no todos los países atrasados estarían en condiciones de integrarse favorablemente, ya que su situación interna en el momento en el cual arribaran las fuerzas externas revelaba ser determinante. Lenin llegó a la conclusión de que los países atrasados mejor situados para incorporarse al sistema capitalista era los que reunían dos condiciones: independencia política formal y vinculación o ubicación

favorable ante las redes comerciales y financieras del capitalismo.<sup>8</sup> Fuera de ellos, estaban los países cuya atraso y lejanía de las rutas internacionales del capitalismo era tan grande que estaban condenados a ser marginados y otros, que pese a su atraso, tenían potencialidad para alimentar la acumulación metropolitana de capital, pero cuya integración forzada significaría una dislocación social tan grandes que podría dejarlos por mucho tiempo en condiciones sociales peores de las que estaban originalmente.<sup>9</sup>

Marx y los clásicos razonaron en una perspectiva de mucho mayor alcance metodológico y analítico que Smith y Ricardo (y sus continuadores), ya que estos últimos si bien razonaban en una la perspectiva de un capitalismo en expansión, adoptaban una perspectiva nacionalista estrecha, la de Inglaterra como centro de la naciente división internacional del trabajo.<sup>10</sup> Marx y Lenin privilegiaban la visión de un sistema mundial cuyas unidades nacionales dominantes generaban fuerzas centrífugas que extendían las relaciones capitalistas a regiones primitivas o vírgenes que eran un reservorio de materias primas, población y posteriormente de mercados. Pero al centrar su análisis en la dimensión global de la acumulación de capital y la relación entre los espacios nacionales dominantes y el espacio internacional, dejaron una serie de interrogantes sobre el desarrollo autónomo de los países de condición agraria. Aunque dejaban en claro que el desarrollo del capitalismo en espacios nacionales recién abiertos no era un reflejo mecánico de la fuerzas externas<sup>11</sup>, su línea de razonamiento era muy general e incluso mecanicista, dejando sin respuesta específica la cuestión de sí la exportación de capitales y otras fuerzas propagadoras alimentarían fundamentalmente la acumulación de capital mundial (en beneficio de los centros dominantes) o la acumulación de capital en espacios nacionales nuevos de los cuales emergería eventualmente un núcleo endógeno. Bajo el influjo de este legado, en la segunda mitad del siglo XX, se polarizó el debate y varias corrientes que partían de algunos elementos de la tradición de Marx unilateralizaron el análisis de la acumulación de capital mundial, negando que los nuevos espacios nacionales tuvieran dinamismo propio.<sup>12</sup>

A la segunda guerra mundial siguió un vigoroso despertar intelectual centrado en los problemas del desarrollo. Tal despertar fue favorecido por cambios políticos mundiales posteriores a la derrota del fascismo. La preocupación por el desarrollo tardío o el subdesarrollo, estuvo vinculada a los movimientos de descolonización y la creación del un nuevo orden internacional negociado en Bretton Woods. Como parte de ese proceso, que expresaba la necesidad de las potencias triunfadoras de legitimarse y sentar bases sociales e internacionales para consolidar su liderazgo, nació la Economía del Desarrollo (ED), es decir una subdisciplina de la economía cuya preocupación central, virtualmente desconocida hasta ese momento, era el desarrollo autónomo de los países atrasados.<sup>13</sup> Su emergencia se vio favorecida por la debacle de la vieja división internacional del trabajo provocada por la depresión de los años treinta y el nacimiento del keynesianismo.

La ED postuló que para abrir perspectivas auténticas de desarrollo en la periferia era necesario romper con el postulado ortodoxo de que no se requería una nueva ciencia para abordar este nuevo campo de estudio; insistieron que, aunque los esfuerzos para superar el “círculo vicioso de la pobreza” debían de hacerse en el marco del sistema capitalista mundial, reconocieron la influencia ambivalente que de este último sobre el

desarrollo nacional. Nurske y Hirschman plantearon que el capitalismo ejerce tanto un efecto de *polarización* bajo el cual drena recursos de la periferia, como de *difusión* que tiene efectos de arrastre o traspaso de prosperidad.<sup>14</sup> Hirschman insistió que la situación óptima para la industrialización podría ser la de alternar los periodos de contacto y aislamiento y que el uso de diversos instrumentos políticos podría controlar o atenuar el efecto de polarización.<sup>15</sup> Desde esa perspectiva de razonamiento, la ED hizo hincapié en el proteccionismo y en la necesidad de la intervención estatal, en ausencia de la cual no habría posibilidades de desarrollo<sup>16</sup>, dadas el reparto adverso de las cartas a los países atrasados (debido a la continua ampliación de la brecha internacional hasta mediados del siglo XX).

Desafortunadamente, el desencanto empezó a propagarse entre los adeptos de la ED cuando después del crecimiento espectacular de los años cuarenta-cincuenta en AL, sobrevinieron, inesperadamente, una serie de problemas económicos (estancamiento, inflación, desequilibrio externo...) y sociopolíticos (concentración del ingreso, inestabilidad, golpes de estado..). En ese contexto de crisis social, la ortodoxia neoclásica y el neomarxismo arreciaron sus ataques contra la ED, que no pudo generar nuevos argumentos para responder a sus criticos y decayó intelectualmente.<sup>17</sup> Afortunadamente, gran parte del legado de la ED sobrevivió y trascendió en la síntesis crítica efectuada por Hirschman, uno de los más perspicaces observadores del debate de los años sesenta. Entre la amplia realaboración teórica efectuada por Hirschman destacan los siguientes cuatro puntos que tuvieron una gran influencia en la industrialización de Asia Oriental:

- a) el desarrollo como resultado de la utilización de reservas ocultas: el desarrollo no depende tanto de saber encontrar las combinaciones óptimas de recursos y factores de producción dados, como de conseguir, para propósitos de desarrollo, aquellos recursos y capacidades que se encuentran ocultos, diseminados o mal utilizados.<sup>18</sup>
- b) El desarrollo como cadena de desequilibrios: la secuencia que nos aleja del "equilibrio" es precisamente el patrón ideal de desarrollo, en tanto cada paso en la secuencia está inducido por un desequilibrio que requiere un paso adicional. La expansión de la industria A produce economías externas para A, pero de las que se puede apropiar B, mientras que la expansión consiguiente de B trae economías externas para B, pero subsecuentemente internas para C, etc .
- c) Las fuerzas inductoras como detonadores de nueva producción vía enlaces: la disponibilidad de un bien producido nacionalmente genera fuerzas activas que promueven su utilización como insumo en nuevas actividades económicas para hacer frente a las necesidades impulsadas.<sup>19</sup>
- d) La contribución positiva de las importaciones en el desarrollo: las importaciones reconocen y planean la demanda de un país, eliminan la incertidumbre y reducen al mismo tiempo los precios de venta, con lo que acercan, cada vez más, el punto en que puede comenzar la producción nacional. Por lo anterior, es que no debe protegerse a la industria naciente antes de haberla establecido, sino después de que haya surgido.

Pero probablemente la idea más trascendente del legado de Hirschman se refiera a la determinación política del desarrollo económico, igualmente influyente en Asia Oriental anticipando tesis enarboladas posteriormente por el estructuralismo crítico. Tomando como base las inesperadas contradicciones de la industrialización latinoamericana en los años sesenta, Hirschman señalaba que tanto el inicio del proceso de desarrollo como la continuidad del mismo dependen de correlaciones políticas y de factores institucionales favorables que deben rehacerse a medida que la economía se mueve a estadios superiores.<sup>20</sup> Esos elementos político institucionales sobredeterminan a los de tipo técnico cuya actuación aislada no puede garantizar el avance del desarrollo.<sup>21</sup> Más adelante volveremos sobre la relación entre los factores político institucionales y lo que posteriormente se llamó capacidad social de acumulación.

Pero si los preceptos anteriores tuvieron una gran influencia en la política del desarrollo en Asia Nororiental, la experiencia histórica en esa región enriqueció y modificó la propia teoría del desarrollo. El estudio de los cambios estructurales en las economías dinámicas de Asia Oriental permitió diferenciar el concepto de *aprendizaje tecnológico*, que había sido hasta entonces el eslabón perdido en el análisis del capitalismo tardío.<sup>22</sup> En una economía pueden existir avances en la *capacidad de producción* en tanto a un nivel dado de eficiencia y de combinación de insumos se generen mayores bienes y servicios; pero los avances en la capacidad de producción no alimentarán un núcleo endógeno a menos que vayan acompañados de mayor *capacidad tecnológica*. Para incrementar la capacidad tecnológica es necesario que los agentes productivos efectúen aprendizaje, es decir, asimilen conocimientos para gestionar y generar autónomamente el cambio técnico, cuya importancia aumenta a medida que se eleva la intensidad del conocimiento en la producción.<sup>23</sup>

### **El periodo de transición y la integración internacional de la producción en la segunda mitad del siglo XX**

A partir de los años sesenta comienza un periodo de intensa propagación internacional del capitalismo que da continuidad a las tendencias que habían actuado en el último cuarto del siglo XIX. Esta reactivación de las fuerzas expansivas del capitalismo tiende a dejar atrás la organización nacional de la economía mundial que se conformó durante el periodo de entreguerras, bajo la cual el comercio internacional y los flujos de inversión extranjera estaban subordinados a los requerimientos internos del desarrollo capitalista,<sup>24</sup> por lo cual los efectos de propagación internacional fueron débiles. Se conoce como periodo de transición a la etapa previa al gran salto en la integración mundial de la producción que comienza con los años ochenta.<sup>25</sup>

El periodo de transición es clave para el desarrollo nacional de los países atrasados porque al coincidir la maduración de las industrias fordistas con la etapa temprana del ascenso del nuevo patrón industrial, se produjo un abatimiento de las barreras a la entrada que facilitaba la difusión internacional del conocimiento tecnológico.<sup>26</sup> Los canales de esa difusión son diversos pero destacó la inversión extranjera directa orientada a crear plataformas de exportación que estableció un vínculo directo entre los centros industriales y los espacios emergentes.<sup>27</sup> El establecimiento del vínculo directo, que derivaba de la necesidad de integrar centros heterogéneos de producción para abatir costos en industrias que estaban sometidas a

fuertes presiones concurrenciales internacionales, llevó a los países en desarrollo técnicas de producción no obsoletas que activaban tendencias equiparadoras en la productividad y la calidad de la producción entre ambos tipos de países.

El abatimiento de las barreras a la entrada en las industrias internacionales se manifestaba sobre todo en la transformación del conocimiento tecnológico de tácito a genérico gracias a lo cual se facilitaba su difusión internacional y el traslado de capacidad productiva a nuevos países y regiones.<sup>28</sup> Pero la captación de ese conocimiento pasó a depender de transformaciones internas en los países en desarrollo que permitieran mejorar el nivel educativo de la población, el tamaño del mercado interno, la amplitud de la infraestructura física, la capacidad de coordinación y cooperación de los agentes económicos, etc. Pero las transformaciones internas necesarias para elevar la capacidad para captar conocimiento tecnológico se han producido muy desigualmente entre los países en desarrollo, estableciendo grandes diferencias en el aprovechamiento de las condiciones excepcionales del periodo de transición. Las experiencias de las economías dinámicas de Asia Oriental parece sugerir, como lo predijo Hirschman y los han subrayado recientemente numerosos autores, que la creación social de ciertas condiciones político institucionales y culturales fueron determinante para elevar la capacidad de asimilación. Por ejemplo, fue determinante, como señala Wade, la constitución de una coalición política a favor de la industrialización y el aprendizaje, así como la canalización de las inversiones a sectores estratégicos, minimizando las desviaciones a actividades especulativas<sup>29</sup>; una importancia equivalente la tuvo la profesionalización y autonomía de la burocracia y la formulación tácita o expresa de un acuerdo interclasista orientado a controlar la corrupción, disciplinar a los agentes económicos, elevar el ahorro, etc..<sup>30</sup> El conjunto de estos factores, que están enraizados en las correlaciones de fuerza nacionales, es lo que puede dar coherencia a un conjunto de recursos, prácticas, instituciones y organizaciones englobables bajo el concepto de capacidad social de acumulación o de sistema nacional de innovación.<sup>31</sup>

La gradual maduración del nuevo paradigma tecnológico fue traduciéndose en cambios estructurales a nivel mundial, del cual emergió el actual sistema global de producción que ha transformado las posibilidades de industrialización en lo que fue el tercer mundo. Gracias a los enormes avances en informática y medios de comunicación la capacidad de producción se ha redistribuido mundialmente con el surgimiento de nuevos centros dinámicos como Asia Pacífico. Las empresas transnacionales, pero también otras entidades económicas híbridas (llamadas frecuentemente compradores globales) han pasado a operar como los organizadores de las nuevas estructuras de producción cumpliendo funciones de gestión, control y coordinación de los agentes productivos que desde distintas latitudes se integran a estos encadenamientos.<sup>32</sup> El papel de los agentes coordinadores ha sido también el de promover la inserción de nuevos productores nacionales que aportan reservas adicionales de mano de obra, capacidad empresarial y espacio geográfico, alimentando un permanente abatimiento de costos de producción que aceleran y profundizan los efectos de propagación mundial. Como veremos a continuación, las posibilidades para el desarrollo nacional derivan de la creciente extensión de la producción mundial

integrada, aunque al mismo tiempo también tiende a elevarse las barreras a la entrada en actividades críticas dentro del nuevo patrón industrial.

### ***La cadena de producción y de valor en el capitalismo global***

Los agentes coordinadores se definen de acuerdo al tipo de cadena productiva (CP). Apoyándose en el concepto de Marx de capital industrial y comercial,<sup>33</sup> Gereffi divide las CP en dos categorías: a) las dirigidas por el *productor*, en la cual las empresas transnacionales tradicionales, gracias al dominio de tecnologías madres, organizan la producción de bienes complejos como automóviles, aviones o computadoras; b) las dirigidas por el *comprador*, en la cual un nuevo tipo de empresa internacional crecientemente divorciada de la producción, centraliza las operaciones de multitud de empresas situadas en países en desarrollo que ensamblan o manufacturan bienes como ropa, calzado, juguetes, etc. Parece que este último tipo de agente coordinador tiene mayor potencial para traspasar conocimiento tecnológico a empresas recién llegadas en virtud de que se retira crecientemente del proceso de manufactura.

Ese traspaso de conocimiento tecnológico se realiza a través de un proceso *interactivo* en el cual la empresa coordinadora y doméstica coopera en ciertas etapas de la producción generalmente dentro acuerdos de subcontratación. Es decir, la empresa coordinadora, en tanto tenga la perspectiva de elevar su rentabilidad, "enseñará" a la contraparte nacional diversas técnicas de producción.<sup>34</sup> Como lo ejemplifica la experiencia de los tigres asiáticos, en esta relación interactiva los agentes nacionales tienen la posibilidad de elevar el nivel de las operaciones que realizan, abriendo la puerta a efectos productivos más favorables.<sup>35</sup> De acuerdo a Gereffi los productores de los países en desarrollo pueden ascender a los siguientes niveles de las cadenas mundiales de producción (CMP): a) exportación primaria, b) operaciones de ensamble, c) subcontratación para abastecer componentes, d) manufactura de equipo original y e) manufactura de equipo de marca<sup>36</sup>. El avance de un nivel a otro exige grados superiores de capacidad social para la producción y el aprendizaje, de modo que el ascenso en esta escala significaría la existencia de precondiciones superiores para el desarrollo endógeno del capitalismo.

Pero la interrelación entre agentes de diversa capacidad productiva que se articulan dentro de las CMP se ha visto complejizada por varias tendencias antagónicas que le son consustanciales. Las barreras a la entrada que se redujeron durante el periodo de transición se han elevado de nuevo por efecto de varios fenómenos: a) algunas ramas de la producción como la automotriz se han rejuvenecido gracias al papel desempeñado en su reestructuración por la tecnología de la información, lo cual ha determinado que el conocimiento tecnológico sea de difícil acceso para los recién llegados o incluso de empresas competitivas de países en desarrollo<sup>37</sup>; b) la creación de barreras intencionales que tiene como fin proteger el status de las empresas líderes y consolidar su apropiación de rentas económicas han acentuado el efecto de exclusión<sup>38</sup>; c) la innovación continua apoyada por crecientes fondos para investigación y desarrollo crea barreras nuevas que aumentan la brecha entre líderes y recién llegados y d) la importancia creciente del diseño de producto que exige trabajo complejo, decisivo en la profundización del tamaño del mercado. El movimiento ascendente de las barreras a la entrada significa que la inserción de empresas de países en desarrollo tiende a quedar confinado a los eslabones más bajos de la cadena

productiva, con consecuencias que profundizaremos más adelante al revisualizar el proceso desde la perspectiva de la cadena de valor. Por otra parte, las empresas líderes que desempeñan la función de coordinadoras de la cadena de valor han pasado por un proceso de concentración creciente que eleva su poder de mercado conforme consolidan su dominio de tecnologías centrales o de los circuitos de distribución.<sup>39</sup>

Detrás de la cadena productiva hay una cadena de valor en tanto que a cada actividad (y a sus agentes) le corresponde una participación en el valor agregado, conforme a un conjunto de variables que tiende a cambiar rápidamente. El estudio de la cadena de valor se facilita si agrupamos, siguiendo a Kapliski<sup>40</sup>, las actividades que se realizan a su interior en tres segmentos; a) manufactura, b) diseño y c) mercadeo o distribución. Si en las cadenas dirigidas por el productor, los sobrebeneficios o renta económica derivan de la escala, el volumen y los avances tecnológicos, en las dirigidas por el comprador se explican por la existencia de tres atributos que caracterizan a la cadena de valor:

- a) La ejecución de actividades de “gobierno” o coordinación de la cadena global de producción y valor;
- b) La creciente importancia de la logística vinculando compradores y vendedores en mercados altamente volátiles;
- c) El peso de las actividades de diseño para diferenciar el producto dotándolo de atributos nuevos.<sup>41</sup>

La coordinación de las actividades de múltiples agentes en diferentes países implica la realización de tres funciones: primero, quiénes participan y en qué condiciones; segundo, la verificación del cumplimiento de las tareas o funciones asignadas a cada agente y c) la asistencia o apoyo para que los participantes cumplan las metas establecidas.<sup>42</sup> Por otra parte, la posesión de ciertos activos, como marcas y patentes, le ha permitido a las empresas líderes concentrarse en los eslabones más rentables de la cadena adoptando para ello una forma de organización industrial del tipo “modular”, que implica desprenderse de las actividades menos rentables, fundamentalmente la manufactura.<sup>43</sup> Este proceso, al que originalmente se le denominó outsourcing ha tendido a profundizarse hasta aparecer en todas las industrias globales basadas en la ingeniería de partes y componentes.

Paralelamente a la concentración de la renta en un polo de la cadena, ¿por qué ha disminuido tan rápidamente en el otro? Conformen se reducen las barreras a la entrada como consecuencia de la rápida difusión del conocimiento tecnológico en las actividades de manufactura incluso en industrias como semiconductores o productos electrónicos, se ha sumado la entrada nuevos productores en diversas partes del mundo, pero principalmente de China, generado fuertes presiones concurrenciales que abaten la rentabilidad en estas actividades. Los tigres asiáticos, que dominaron en los sesenta y principios setenta las operaciones de ensamble simple, en los ochenta y noventa promovieron el ingreso de nuevos productores a través de lo que se conoce como triángulos manufactureros en Asia Sudoriental, contribuyendo con ello a una entrada masiva de nuevas empresas. El ingreso de China promovido por las empresas de HK y Taiwán ha abatido considerablemente los costos de las operaciones de ensamble afectando a las productores de México, Centro América, el Caribe, Norte de Africa y Sur de Asia que se fueron integrando o ampliando su participación desde

principios de los noventa. Si en 1980 China exportaba poco menos de 20 mil millones de dólares a fines de los noventa exportaba casi 9 veces más; las exportaciones de Tailandia crecieron más de 10 veces en ese periodo, las Malasia, la India y México se sextuplicaron, las de Brasil se duplicaron, etc. Ver cuadro 1.

### **INSERTAR CUADRO 1**

Las anteriores tendencias han llevado a varios autores ligados al estudio de la globalización productiva entre los que sobresale Kaplinski, Schmitz y Knorringa a argumentar que la integración mundial de la producción no ha generado beneficios directos para muchos países en desarrollo.<sup>44</sup> Kaplinsky añade que muchos de los países que han sufrido en términos distributivos han elevado su relación comercio exterior/PIB.<sup>45</sup> La tesis de que existen nuevos patrones de desigualdad internacional derivados de los roles productivos de los países rememora el argumento sobre el deterioro de los términos de intercambio planteado por Prebisch en 1949, que sostenía que los diferentes patrones de propagación del progreso técnico en el centro y periferia deprecian en términos relativos a los productos primarios.<sup>46</sup> La emergencia de la llamada nueva división internacional del trabajo produjo otra controversia si la decadencia de las viejas regiones industriales en los años setenta ochenta era el producto de las crecientes exportaciones de los países en desarrollo. Se trata por lo tanto de un patrón que se repite conforme cambias las bases de la división internacional del trabajo, pero de los años noventa en adelante el problema se complejiza debido a que los procesos combinados de desintegración y reintegración mundial de la producción, determinan que los países en desarrollo participen crecientemente en el mercado global por medio de subproductos (partes componentes, etc.).

La evidencia empírica sobre los efectos de la integración mundial de la producción en la distribución del ingreso entre países es contradictoria. De acuerdo a Bourguignon y Morrison, después de que el índice de desigualdad internacional entre países creció continuamente desde principios del siglo XIX hasta mediados del siglo XX, tendió a estabilizarse en los siguientes años, creciendo sólo levemente en los noventa.<sup>47</sup> Otros autores, usando coeficientes de Gini para 115 países ponderados por su participación en la población mundial, encontraron que la desigualdad empezó a declinar desde mediados de los setenta gracias sobre todo a la modernización de China.<sup>48</sup> Respecto a la desigualdad al interior de un país provocada por la apertura (equivalente a la influencia de la globalización) también las investigaciones empíricas son contradictorias, sobre todo por las dificultades relacionadas con el planteamiento del problema y la generalización de tendencias, ya que cada experiencia nacional presenta diferencias concretas que alteraran el patrón de respuesta ante los distintos impactos provocados por la integración internacional de la producción.<sup>49</sup>

La grafica 1 ofrece una estimación de la tendencia de los precios relativos que es imprecisa porque muchos países en desarrollo proporcionan el ensamble simple de productos que tienen un valor elevado por razones de diseño o marcas o publicidad. Puede observarse que los precios relativos declinaron de manera más acentuada a partir de mediados de los ochenta. Obviamente. Los países que sean capaces de avanzar en la cadena de valor mediante el aprendizaje tecnológico, como lo hicieron

fundamentalmente los tigres asiáticos, podrían eludir la trampa y obtener beneficios crecientes de la globalización.

## **INSERTAR GRAFICA 1**

### **El ascenso en la cadena internacional de valor y el desarrollo nacional**

Considerando los enormes problemas y desajustes provocados por el acelerado cambio tecnológico resulta paradójico que en un periodo como el actual, el estado nacional haya tendido a quedar prácticamente marginado de la actividad económica. En ese sentido la experiencia de periodo que se inicia en los años ochenta del siglo XX se asemeja al periodo comprendido entre el último cuarto del siglo XIX y la primera guerra mundial, ambos escenarios de una revolución tecnológica. En este último periodo rigió una modalidad de estado liberal, que aunque fue tropezando con crecientes presiones para dar lugar a una formas inéditas de intervención, garantizó la reproducción del sistema a base de la libre competencia. A fines del siglo XX, empezando de un punto opuesto, el estado ha sufrido una transformación política e institucional que significó el renacimiento de liberalismo económico. ¿Se trata de una coincidencia histórica?

El cambio tecnológico acelerado, especialmente el que produce efectos revolucionarios plantea un problema de interiorización de sus costos y beneficios como lo explicó magistralmente Hirschman.<sup>50</sup> Los agentes económicos que forman parte de las actividades que quedarán obsoletas por el cambio tecnológico serán los perdedores en tanto sobreviven el costo de la desaparición de sus operaciones productivas; en contraparte, los agentes innovadores podrán interiorizar virtualmente todos los beneficios si quedan en libertad de abastecer los nuevos mercados. Virtualmente cada forma de organización social de la producción posee algún mecanismo para enfrentar el problema de la interiorización del cambio tecnológico. El artesanado feudal reglamentaba sus operación de manera que sólo la persona que producía una mercancía podía introducir una innovación al proceso antiguo de producción. En una economía planificada centralmente en la medida que la mayor parte de las decisiones productivas se tomaban dentro de entorno industrial, prevalecían los intereses de las empresas existentes, de lo que resultaba que los administradores se identificaran con sus trabajadores, el valor sin amortizar de sus máquinas, por lo que era difícil que tomaran decisiones que significaran la obsolescencia de sus técnicas y equipos. En contraste, en un sistema en que cualquier persona pueda dedicarse al comercio o a la industria estas aprovechará las últimas innovaciones sin preocuparse de los perjuicios que sufran los productores tradicionales.

Hirschman remarca que desde el punto de vista de los incentivos para la inversión, el capitalismo como existió en el siglo XIX no tenía rival, ya que cuando se trataba de introducir nuevos productos o procesos “escondía” ciertos costos a los empresarios innovadores. En contraste, el “estado benefactor” tendió a modificar el balance entre costos y beneficios creado por el estado liberal del siglo XIX, ya que a través de la seguridad social, el salario mínimo y otros mecanismos institucionales estableció una especie de impuesto para que los innovadores absorbieran al menos una parte de las pérdidas provocadas por la aparición de las innovaciones. Fines del siglo XX, la filosofía del estado benefactor hubiera implicado frenar ciertas innovaciones radicales

con el fin de no poder en peligro el equilibrio social existente. En cambio, las prácticas que tomaron el lugar del estado benefactor, como la desregulación y el conjunto de los mecanismos a favor del libre mercado, al levantar las restricciones que limitan o impiden el progreso tecnológico, lo aceleraron contribuyendo a darle al proceso un carácter revolucionario, de *destrucción creativa*.

Las olas de destrucción creativa que se propagaron internacionalmente desde mediados de los setenta castigaron con particular intensidad a las economías más identificadas con el viejo paradigma tecnológico como lo revela la experiencia de los EEUU, pero la reducción de las funciones estatales que estaba implícita, han limitado la capacidad de los recién llegados (sean empresas o países) para integrarse al nuevo paradigma. El acelerado cambio tecnológico presenta grandes externalidades, falta de competencia e imperfecciones de sus mercados que hacen necesaria la actuación de agentes colectivos, la cooperación entre los mismos o la coordinación efectuada por el estado. Si el estado actúa como coordinador pueden intermediar los flujos de información y facilitar el aprendizaje tecnológico, elemento fundamental para el ascenso en la cadena de valor.

Pero la ausencia del estado como principal agente mediador y coordinador puede verse parcialmente compensada por el surgimiento de empresas que asumen funciones de gobierno al interior de la encadenamientos productivos mundiales como señala Gereffi. Igualmente, la necesidad de superar el aislamiento ha llevado a muchas empresas a organizarse en clusters gracias a lo cual les es posible integrarse por medio de enlaces con otras empresas que desempeñan diversos papeles en la cadena de producción y valor y por ese medio operar en un contexto de aprendizaje mutuo basado en la cooperación.<sup>51</sup>

Cómo se sostiene en este contacto institucional cambiante la tesis de Gereffi de que la inserción o participación de las empresas de países en desarrollo en la CP les abre una puerta de progreso industrial, primero a nivel de la producción y luego en las actividades post productivas que son las generadoras de mayor valor agregado.<sup>52</sup> Schmitz y Knorringa sugieren que la cadena de producción y valor sigue tendiendo un papel válido como conducto de progreso industrial como lo sugirieron Gereffi y otros autores, pero que las condiciones en las cuales opera se ha modificado, conforme prevalecen nuevas condiciones concurrenciales e institucional. Ambos autores argumentan que debe distinguirse si la empresa que se integra se encuentra en un nivel incipiente o avanzado, si operan en cadenas donde la calidad es determinante en contraposición al precio y si existe la política expresa de no transferir conocimiento en las actividades no productivas como diseño. A esos tres factores se puede añadir un cuarto: si entre las empresas el nivel de cooperación o coordinación es alto en oposición a situación de bajo nivel cooperación o coordinación.

La maquila de confecciones para exportación en el Caribe sobre todo en la República Dominicana responde a parámetros de precio más que de calidad; la mayor parte de las empresas se encuentran en niveles incipientes de desarrollo y los niveles de cooperación y coordinación interempresarial son bajos.<sup>53</sup> En consecuencia con lo anterior, la capacidad de las empresas domésticas para avanzar en la cadena de valor son precarios y están por ende sometidas a intensas presiones concurrenciales que han dado como resultado espectaculares descenso en los precios relativos en la

década del noventa.<sup>54</sup> Las empresas domésticas si bien tienen atributos de flexibilidad y capacidad para satisfacer grandes pedidos, carecen de las condiciones para realizar avances en operaciones no productivas como diseño de producto.<sup>55</sup>

La producción de calzado y otros bienes de consumo para exportación en la costa sur de China, principalmente en el delta del río Pearl representa otra modalidad diferente a la del Caribe. Lo determinante no ha sido la abundancia de mano de obra barata o una creciente infraestructura sino la existencia de *redes sociales*<sup>56</sup> de base étnica y familiar que crea un lazo entre empresas domésticas y extranjeras. Tales lazos han posibilitado el desarrollo de enlaces anteriores y posteriores y el traspaso de conocimiento post-productivo.<sup>57</sup>

El caso del distrito industrial de Torreón en México constituye otra variante que parece ser más compleja, pero es relevador de las limitaciones para avanzar en la cadena de valor. Esta región se ha especializado desde mediados de los noventa en la exportación de pantalones de mezclilla a EEUU. Las empresas de la región acumularon experiencia al iniciar el tránsito de la modalidad de ensamble de partes procedentes de plantas situadas en EEUU a la de redes de paquete completo. Sin embargo, las actividades de diseño, desarrollo de producto, distribución y venta han quedado fuera del dominio de las redes nacionales. De acuerdo a Bair-Gereffi, las relaciones dentro de la cadena productiva están sometidas a fuertes presiones de precios que se transmiten desde la cúspide a la base, deteriorando los lazos de cooperación entre contratistas y subcontratistas<sup>58</sup>. A su vez el precario desarrollo institucional del distrito es el principal factor que ha impedido el avance a los eslabones más rentable de la cadena de valor, reproduciendo con ello una modalidad de especialización poco favorable para el aumento de los salarios y la capacitación laboral, factores que a su vez refuerzan el confinamiento a las actividades menos rentables.<sup>59</sup> En la industria electrónica de exportación en México ha habido un importante desarrollo empresarial en el tercer círculo de proveedores, pero su ascenso al segundo círculo ha quedado bloqueado<sup>60</sup> y el papel de proveedores de insumos avanzados lo realizan empresas internacionales especializadas en manufactura global de componentes como Flextronics.<sup>61</sup>

El análisis de otros intentos de empresas de países en desarrollo o de reciente industrialización situadas en la rama como componentes automotrices<sup>62</sup> (Sudáfrica, Brasil, México y la India), calzado<sup>63</sup> (Brasil, India) y productos hortícolas<sup>64</sup> (países africanos), etc. sugiere que las precarias bases institucionales existentes son la principal limitación para desarrollar capacidades tecnológicas que permitan ascender en la cadena internacional de valor. Se trate del retiro del apoyo estatal o de los escasos lazos de cooperación entre empresas aun las ubicadas en clusters, el resultado es que no se generan las funciones de enlace y cooperación que son indispensables para dominar posiciones o eslabones avanzados de la cadena de valor que se caracterizan por insumos de conocimiento más elevados. En un contexto de entrada masiva de nuevos productores de baja capacidad institucional para el ascenso en la cadena de valor, las empresas líderes han afianzado su control de las operaciones estratégicas, dando la impresión de que elevan intencionalmente las barreras a la entrada para proteger las rentas económicas. El análisis de algunas experiencias sugiere que esta situación está presente en algunos casos, pero no se trata de una norma general ya que la fuerza que tiene a predominar es la del continuo avance tecnológico en la

producción y la distribución, lo que al elevar la complejidad del trabajo ejecutado en ellas, dificultando el acceso de los países en desarrollo.

### **Observaciones finales**

Desde los sesenta el capitalismo empezó a experimentar una serie de cambios estructurales que intensificaron sus fuerzas propagadoras a nivel mundial. Después de la exitosa inserción de los tigres asiáticos muchas naciones en desarrollo se han integrado al nuevo patrón industrial constituido en torno a la tecnologías de la información y la comunicación, aprovechando esas fuerzas propagadoras y la baja temporal de las barreras a la entrada. Sin embargo, esta inserción de segunda generación ha tendido a ser marginal al estar centrada en operaciones de manufactura con limitado o nulo acceso a rentas económicas y por ello con efectos multiplicadores mínimos. Aun se debate si esta la persistencia de elevados niveles de pobreza mundial está conectado con este proceso de de integración marginal o subordinada, pero es claro que la intensidad laboral ha aumentado en los países en desarrollo en los que existe participación en cadenas mundiales de producción. Al mismo tiempo también ha disminuido la calidad de los empleos, los salarios están estancados, pero lo que es más importante, los enlaces entre la producción de ensamble y el aparato productivo doméstico es débil, lo que a su vez limita el progreso industrial.

La experiencia de los tigres asiáticos (y más recientemente la de China), que es clave en la comprensión del fenómeno de la propagación y el desarrollo nacional, sugiere que no existen limitantes estructurales al desarrollo nacional, como lo han sugerido las teorías tercermundistas y dependentistas, sino contradicciones internas y externas que han tendido a agudizarse por condiciones históricas contingentes. En un periodo muy favorables para los efectos de *difusión* como los llamó Hirschman, el ingreso masivo de países en desarrollo a los eslabones bajos y medios de las cadenas productivas mundiales, ha generado efectos de saturación que inciden negativamente en los prospectos de crecimiento de estos países.

El problema se ha agudizado porque el regimen desregulatorio actual ha limitado el alcance de las funciones de coordinación y cooperación necesarias para ascender en la cadena de valor mundial. Pero no sólo se trata de la declinación del estado intervencionista, ya que los agentes privados podrían asumir con éxito las funciones de coordinación y cooperación, sino fundamentalmente de la debilidad heredada de las coaliciones políticas a favor de la industrialización y el aprendizaje producto de la crisis estructural de los ochenta y el sesgo oportunista y parasitario de la reforma económica posterior.

La debacle de la Economía del Desarrollo y los agudos análisis de Hirschman indican que el proceso de industrialización no sólo está insertó en relaciones de poder político, sino que depende de la creación de condiciones socio-institucionales acordes a los objetivos que se asumen. La dimensión político institucional de la industrialización ha sido objeto de un creciente interés de parte de corrientes y autores situados fuera de la corriente dominante y ha servido para ampliar la perspectiva del estudio, pero persiste un divorcio entre el enfoque económico y el político. Bajo el enfoque evolucionista se ha profundizado la comprensión de los mecanismos del aprendizaje y la estructura organizativa e institucional que la alimenta, es decir el sistema nacional de

innovación, pero los integración a este análisis de los mecanismos de poder y la formación de coaliciones políticas se ha dado débilmente.

El carácter de las coaliciones políticas a favor de la industrialización en el conjunto de los países de América Latina se ha traducido en avances parciales de los elementos que integran el Sistema Nacional de Innovación o en la desarticulación de los mismos, con el resultado de una elevada heterogeneidad de los agentes productivos que se integran o podrían integrarse al sistema mundial de producción. Varios análisis sugieren que las oportunidades que ha abierto la globalización han provocado repercusiones importantes conduciendo a la creación en sectores de punta de nuevas empresas dinámicas y la formación de una elite de trabajadores especializados, pero que están desarticulados del conjunto del aparato productivo.

Los países de Asia Nororiental se encontraban en una situación de marasmo después de la segunda guerra mundial parecida a la de América Latina en los ochenta. El estallido de la guerra fría activó una campaña de transformación socioinstitucional apoyada por occidente que ya había sido ensayada en Japón. Para neutralizar el avance de la insurrección comunista esa campaña buscaba la homogeneidad social a través de la educación, la reforma agraria, la profesionalización de la burocracia, etc., que se reveló decisiva para la transformación acelerada que se verificó en esos países a partir de los años sesenta. Este precedente histórico sugiere que para que una reforma económica tenga éxito debe ir precedida o acompañada de una conmoción social para debilitar las coaliciones política preindustriales o premodernizadoras lo que aumenta la posibilidad de que se llegue a la raíz o base del sistema. La reforma económica que se verificó en los países de América Latina y otras partes del mundo en los años ochenta y noventa, aunque fue precedida por una conmoción, tendió a aislarse de sus efectos a los grupos más poderosos que tendieron a sobrevivir con bajas menores y a reacomodarse en la nueva estructura institucional, bloqueando la profundidad de la reforma, con las consecuencias que se han esbozado en el análisis.

Los países que tendiendo una gran cantidad de “reservas ocultas” se rezagan o se integran subordinadamente están preparando a la larga una conmoción social. Este estallido ¿llegará a la medula del sistema sociopolítico o se desviará debilitando sus efectos reformadores? Esta es una pregunta que solo la historia contestará.

---

<sup>1</sup> . Cabe también el peligro que el estudio del tema se tecnifique en exceso repitiendo lo que sucedió con la Economía del Desarrollo, que dejó de lado, como veremos, los determinantes políticos del fenómeno.

<sup>2</sup> . Una influencia decisiva en la constitución de la teoría sobre la producción mundial integrada fue la literatura sobre el sistema mundial (ver T. Hopkins y I. Wallerstein, 1986) y la integración dependentismo-desarrollo de los años ochenta, uno de cuyos más conspicuos representantes es P. Evans, 1979.

<sup>3</sup> . Se acuerdo a Fajnzylber se trata de las estructuras articuladoras que imprimen a la industrialización capacidad de crecimiento autosostenido, combinando eficiencia con creatividad, ver 1983, pp. 345 y ss.

---

<sup>4</sup> . Esta es la concepción fundamental de Marx que sintetiza el movimiento conjunto del capitalismo esbozada en diversas partes de El Capital, sobre todo en el tomo I, cap. 20 (edición 1946). Ver también R. Rosdolsky, 1979 p. 36 y A. Dabat, 1991, p. 13, infra.

<sup>5</sup> . Es decir, un capitalismo con su propia base técnica o tecnológica, ver Marx, 1946 tomo I, cap. 23, p. 312.

<sup>6</sup> . Unidad de contrarios derivada de la naturaleza ambivalente del capitalismo que constituye a la vez medio fundamental para el desarrollo de las fuerzas productivas e instrumento de explotación y opresión. El pensamiento evolucionista reconoce lo anterior al plantear que el progreso es siempre desigual y que toda creación entraña destrucción. Ver J. Metcalfe, 2001, p. 566.

<sup>7</sup> . R. Hilferding, 1973, pp. 354-357.

<sup>8</sup> . “Una serie de países atrasados (formalmente independientes] han sido ya incorporados a la circulación del capital mundial”. V. I. Lenin, 1971, p. 216.

<sup>9</sup> . A. Dabat, 1991... Introducción.

<sup>10</sup> . Además de que suponían que los requerimientos de especialización que imponía el capitalismo industrial inglés eran plenamente compatibles con el desarrollo autónomo de los países agrarios o cuya ventaja comparativa radicaba en la abundancia de fuerza de trabajo. Este supuesto, formalizado después en el modelo Heckscher-Ohlin, suscitó el repudio de decenas de economistas herejes a lo largo de más de un siglo, para ser finalmente rebatido formalmente por G. Dosi, K. Pavitt y L. Soete 1993, cap. 2.

<sup>11</sup> . En el análisis de Marx, la sociedad precapitalista tiende a reproducirse equilibradamente por lo que se necesita una fuerza externa que detonen el cambio. De lo anterior no se sigue que el movimiento interno sea un reflejo de las fuerzas externas; más bien, luego de una detonación se pone en movimiento una serie de cambios endógenos estructurales que comienzan con la acumulación originaria y avanza con lógica propia a etapas superiores. La pregunta que queda en pie, como se señala en el texto, es si después de la detonación y del arranque de la acumulación originaria existirá una fuerza para alcanzar esas etapas superiores que garanticen un desarrollo autónomo del capitalismo en los nuevos espacios nacionales. Lo que enseña la ampliación creciente de la brecha internacional desde principios del siglo XIX, fue que esas fuerzas no operaron salvo contadas excepciones.

<sup>12</sup> . Ver en A. Dabat, una crítica al dependentismo en 1986.

<sup>13</sup> . “La economía del desarrollo es un área de investigación relativamente joven. Nació justamente hace cerca de una generación, como una subdisciplina de la economía, mientras que otras ciencias sociales observaban a distancia con escepticismo y celos. Los años cuarenta y en particular los cincuenta, presentaron una notable profusión de ideas y modelos fundamentales que habrían de dominar el nuevo campo y generar controversias que contribuyeron en gran medida a su vivacidad.”, procede de Hirschman, 1985, p. 448.

<sup>14</sup> . Hirschman, 1985, p. 461.

<sup>15</sup> . Ibid.

<sup>16</sup> . Esta dos prescripciones las retomó el estructuralismo bajo la batuta de Prebisch.

<sup>17</sup> . La ED fue atacada simultáneamente por izquierda y derecha atribuyéndole los problemas provocados por el fin de la etapa fácil de la SI. La derecha les atribuyó la mala asignación de recursos, en tanto que la izquierda o neomarxismo le reprochó haber ahondado la dependencia al alentar una industrialización distorsionada. “Pero normalmente tales críticas debieron conducir a ciertas reformulaciones y finalmente al fortalecimiento de la estructura de la economía del desarrollo...sin embargo, no había de ocurrir así. No apareció ninguna síntesis nueva.” Ver Hirschman, op. cit. pp. 462-463.

<sup>18</sup> . Los cuatro puntos proceden de A. Hirschman, 1961, pp. 17, 74, 106 y 126.

<sup>19</sup> . Como señala Hirschman el nacimiento de un eslabonamiento hacia atrás puede verse obstaculizado por factores políticos, ya que por un conjunto de razones los intereses de los industriales de transformación, mezclado o acabado se oponen con frecuencia al establecimiento interno de industrias dedicadas que les abastecen de insumos , Hirschman, 1996 (del original de 1968), p. 508.

<sup>20</sup> . Al respecto ver Hirschman, 1996, pp. 515-521; Hirschman, 1985 p. 463-467.

- 
- <sup>21</sup> . Robert Wade (1999, p. 33) reelaboró esta noción de la siguiente manera: la creación de entidades, metas nacionales e instrumentos de política industrial parecen ser más efectivos donde el poder político está más unificado en torno a grupos que están comprometidos con la industrialización ... Si en lugar de eso encontramos que el poder político está distribuido pluralística o fragmentariamente, con diferentes constelaciones de intereses domésticos y externos que ejercen presión en diferentes aspectos de la política pública, o que el poder político está unificado alrededor de grupos hostiles a la industrialización, entonces independientemente de cual sea la postura del gobierno, podemos descartar el argumento de que su planeación y coordinación estén ayudando a la industrialización.
- <sup>22</sup> . Por cerca de 200 años el debate sobre la industrialización tardía asumió que el dinamismo tecnológico era un subproducto espontáneo del aumento de la inversión en capacidad productiva. Ver M. Bell y K. Pavitt, 1992, p. 262.
- <sup>23</sup> . Bell y Pavitt, op. cit., p. 261.
- <sup>24</sup> . G. Gereffi, 1995, p. 100.
- <sup>25</sup> . “Para los países en desarrollo es de suma importancia la superposición que ocurre, durante la transición entre la fase de madurez del antiguo paradigma y la fase inicial del nuevo porque ello da pleno acceso a la competitividad. Esto se debe a una excepcional combinación de fuentes de conocimiento que se tornan accesibles al mismo tiempo”. Ver Carlota Pérez, 1992.
- <sup>26</sup> . Ver T. Hikino y A. Amsden, 1995.
- <sup>27</sup> . En la concepción de Hirsch sobre el ciclo de vida del producto la maduración de diversas industrias, que significa sobre todo la estandarización de los procesos productivos, abría la puerta para su traslado a los países en desarrollo. Pero la interiorización de esas industrias en este grupo de países se dio con un grado importante de obsolescencia que determinaba una disparidad entre las prácticas productivas, la calidad de los productos, su diversidad etc., entre países desarrollados y en desarrollo. Esa disparidad ya no tiene cabida en el sistema de producción integrado que establece vínculos directos, por lo que tiende a homegenizarse las prácticas productivas, creando beneficio potenciales para los países atrasados. S. Hirsch, 1965.
- <sup>28</sup> . M. Teubal, 1996.
- <sup>29</sup> . Para lo cual fue crucial en algunos países de Asia Oriental como Corea del Sur una reforma agraria que permitiera romper el poder económico y político de los latifundistas, ver J. Henderson y R. Appelbaum, 1992.
- <sup>30</sup> . La guerra fría favoreció que la incorporación de los trabajadores a este acuerdo intercalista se basara en el autoritarismo bajo lo que Frederic Deyó (1989, p. 102) llamó paternalismo desarrollista; ver también Henderson y Applebaum, op. cit.
- <sup>31</sup> . Aunque el concepto de *sistema nacional de innovación* propuesto por Nelson, Freeman y Lundvall parece más restrictivo, posee la misma significación que el de *capacidad social* propuesto por Ohkawa y Rosovsky (ver M. Abramovitz y P Davis, 1998, p. 388), ya que ambos aluden a la interconexión de diferentes niveles socioinstitucionales, económicos y culturales cuya actuación conjunta determina la capacidad de crecimiento endógeno.
- <sup>32</sup> . El aparato analítico-conceptual para estudiar la integración mundial de la producción, distinguiendo el papel de sus agentes participantes se debe fundamentalmente a Gereffi. Ver la siguiente subsección.
- <sup>33</sup> . Ver Gereffi, 1995, pp. 113-118.
- <sup>34</sup> . Ver M. Hobday, 1995.
- <sup>35</sup> . Se infiere que la posibilidad de que exista elevamiento del nivel de las operaciones industriales (upgrading) ejecutadas por agentes domésticos depende de la existencia de talento empresarial, cuyo desarrollo se ve favorecido por la existencia de una coalición a favor de la industrialización que evite que el talento empresarial se desvíe a actividades especulativas o parasitarias.
- <sup>36</sup> . Gereffi, 1995, p. 113-118.
- <sup>37</sup> . En 1995, 12 de las 25 empresas de componentes automotrices que operaban en Brasil era de propiedad nacional; tres años después seis de ellas habían sido absorbidas por Transnacionales. Ver J. Humphrey, 2000 ..., p. 265.

---

<sup>38</sup> . Los derechos de autor y las marcas tienen una vigencia excesiva, 70 años para la primera y a perpetuidad para la segunda, ver Kaplinski, 2000, p. 127.

<sup>39</sup> . Lo cual ha sucedido, según los autores citados, en las cadenas dominadas por el productor como en las dominadas por el comprador.

<sup>40</sup> . R. Kaplisky, 2000, p. 117.

<sup>41</sup> . Kaplinsky, op. cit.; H. Schmitz y P. Knorringa, 2000, p. 180.

<sup>42</sup> . Kaplinski, op. cit., pp. 122-123.

<sup>43</sup> . J. Sturgeon, 2002.

<sup>44</sup> . Ver Kaplinsky, op. cit.; Schmitz y Knorriga, op. cit.

<sup>45</sup> . Kaplinsky, op. cit. 119.

<sup>46</sup> . CEPAL, 1950.

<sup>47</sup> . Citado por Kevin O'Rourke, 2001/2002, p. 52.

<sup>48</sup> . O'Rourke, op. cit. p. 53.

<sup>49</sup> . Ibid.

<sup>50</sup> . Hirschman, 1961, p. 64-69.

<sup>51</sup> . Ver H. Schmitz y K. Nadvi, 1999; J. Humphrey y H. Schmitz, 2000.

<sup>52</sup> Otras investigaciones como la de Watanabe sobre la subcontratación y la del Hobday sobre el aprendizaje tecnológico en Asia Oriental, apuntan a una conclusión semejante.

<sup>53</sup> . R. Kaplinsky, 1993

<sup>54</sup> . A principios de los años noventa en la República Dominicana el ensamble de pantalones de mezclilla en las zonas de exportación enfrentó un descenso de 60% del precio unitario que finalmente condujo al desplazamiento de la producción a Honduras. Kaplinsky, Globalisation, 2000, p. 120.

<sup>55</sup> . Kaplisky, op. cit.; Gereffi, 2000.

<sup>56</sup> . Este atributo institucional común en Asia Oriental significa que la actividad económica se organiza a través de grupos de empresas formalmente independientes pero ligadas por lazos familiares y personales. Ver B. Christerson, 2000.

<sup>57</sup> . Ver Youtien Hsing, 1996.

<sup>58</sup> . De evidencia extraída del trabajo de campo en el distrito de Torreón, Bair-Gereffi apreciaron que la cooperación entre las firmas era poco común y más bien prevalecían actitudes de desconfianza, sin transmisión de información. Las instituciones de apoyo como las asociaciones de productores, educativas o de otro tipo son de importancia muy menor.

<sup>59</sup> . Ibid.

<sup>60</sup> . Ver E. Dussel Peters, 1998.

<sup>61</sup> . Ver S. Ordoñez, en Prensa.

<sup>62</sup> . J. Humphrey, op. cit.; J. Barnes y R. Kaplinsky, 2000.

<sup>63</sup> . Schmitz y Knorringa, op. cit.

<sup>64</sup> . C. Dolan y P. Humphrey, 2000.

## **BIBLIOGRAFIA**

- 
- Abramovitz, M., y Davis, P., "Convergence and Deferred Catch-up: Productivity Leadership and the Waning of American Excepcionalism", en P. O'Brien (ed.), *Industrialization*, vol III, Routledge, Londres, 1998, pp. 380-425.
- Barnes, J. y Kaplinsky, R., "Globalisation and Trade Policy Reform: Whiter the Automobile Components Sector in South Africa", *Competition and Change*, vol. 4, 2000.
- Bell, M. y Pavitt, K., "Accumulating Technological Capability in Developing Countries", *Annual Conference on Development Economics*, 1992, pp. 257-281.
- CEPAL, *Estudio económico de América Latina*, Nueva York, 1950.
- Christerson, B., "Foreign Investment and Development: The Positive Effects of Embedded Foreign Investment in China", *Competition and Change*, vol. 4, 2000. pp. 101-120.
- Dabat, A., *Capitalismo mundial y capitalismo nacionales*, Fondo de Cultura Económica, México, 1991.
- \_\_\_\_\_, *El ocaso del dependientismo*, Brecha, otoño de 1986, pp. 63-74.
- Deyo, C. Frederic, *Beneath the Miracle. Labor Subordination in the New Asian Industrialism*, University of California Press, Berkeley 1989.
- Dolan C. y Humphrey, P., "Governance and Trade in Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry", *The Journal of Development Studies*, vol. 37, núm. 2, diciembre de 2000. pp. 147-176
- Dosi, G., K Pavitt y L. Soete, *La economía del cambio técnico y el comercio internacional*, CONACYT-SECOFI, México, 1993.
- Dussel Peters, *La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónico en Jalisco (México) en la década de los noventa*. CEPAL-GTZ, Santiago de Chile, 1998.
- Evans, P., *Dependent Development, The Alliance of Multinationals, State and Local Capital in Brazil*, Princeton University Press, Princeton, 1979.
- Fajnzylber, *La industrialización trunca de América Latina*, ed. Nueva Imagen, México, 1983.
- Gereffi, G., "Global Production System and Third World Development", en B. Stalling (ed.), *Global Change and Regional Response*, Cambridge University Press, Cambridge, 1995, pp. 100-142
- \_\_\_\_\_, *La transformación de la industria de la indumentaria en América del Norte. Es el TLCAN una maldición o una bendición*, Separata, Integración y Comercio, año 4, núm. 11, mayo-agosto de 2000.
- Hikino T., y Amsden, A., "La industrialización tardía en perspectiva histórica", *Desarrollo Económico*, vol. 35, núm. 135, abril-junio de 1995, pp. 3-33.
- Hilferding, R., *El Capital financiero*, Ed. El Caballito, México, 1973.
- Hirsch, S., "The US Electronic Industry in International Trade", *National Institute Economic Review*, núm. 34, 1965.
- Hirschman, A., "Auge y decadencia de la economía del desarrollo", en M. Gersovitz, et al (Comps.), *Teoría y experiencia de la economía del desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1985, pp. 448-474.
- \_\_\_\_\_, *La estrategia del desarrollo económico*, Fondo de Cultura Económica, México, 1961.
- \_\_\_\_\_, "La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina", *El Trimestre Económico*, Vol. LXIII (2), abril-marzo de 1996 (del original de 1968), pp. 489-524.
- Hobday, M., *Innovation in East Asia. The Challenge to Japan*, Edward Elgar, Aldershot.
- Humphrey, J., "Assembler-Supplier Relations in the Auto Industry: Globalisation and National Development", *Competition and Change*, vol. 4, 2000, pp.245-271
- \_\_\_\_\_, y Schmitz, H. Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research, *IDS Working Paper* 120, noviembre 2000.

- 
- Kaplisky, R., "Globalisation and Unequalisation: What Can Be Learned From Value Chain Analysis", *The Journal of Development Studies*, Vol. 17, Núm. 2, Diciembre de 2000, pp. 117-146.
- \_\_\_\_\_, "Export Processing Zones in the Dominican Republic Transforming Manufactures into Commodities", *World Development*, vol. 21, núm. 11, 1993. pp. 1851-1865.
- Lenin, V. I., *El Imperialismo, fase superior del capitalismo*, Obras Escogidas, Ed. Progreso, Moscú, 1971, pp. 169-271..
- Marx *El Capital*, Fondo de Cultura Económica, México, 1946.
- Metcalf, J., "Institution and Progress", *Industrial and Corporate Change*, vol. 10, núm. 3, 2001, pp. 561-585.
- Ordoñez, S., "La nueva división interindustrial del trabajo y empresas electrónicas en México", en A. Dabat, M. Rivera y J. Wilkie (coords.), *Globalización y cambio tecnológico. México en el nuevo ciclo industrial mundial*, en Prensa.
- Pérez, C., "Cambio técnico, reestructuración competitiva y reforma institucional en los países en desarrollo", *El Trimestre Económico*, vol. LIX (1), num. 233, enero-marzo, 1992, pp. 23-63.
- Rivera Rios, M. A. "México en la economía global: reinserción, aprendizaje y coordinación", *Problemas del Desarrollo*, vol. 32, núm. 127, octubre-diciembre, pp. 75-106..
- Rosdolsky, R. *Genesis y estructura de El capital de Marx*, Siglo XXI Editores, México.
- Rourke, Kevin O., "Globalization and Inequality", *Annual World Bank Conference on Development Economics*, 2001/2002, pp. 39-67.
- Schmitz H., y Nadvi, K., "Clustering and Industrialization: Introduction"; *World Development*, Vol 27, núm. 9, septiembre de 1999. pp. 1503-1514
- \_\_\_\_\_, y P. Knorringa, "Learning From Global Buyers", *The Journal of Development Studies*, Vol. 37, Núm. 2, Diciembre de 2000. pp. 177-205
- Sturgeon, J., "Modular Production Network: a New American Model of Industrial Organization", *Industrial and Corporate Change*, núm 11, 2002.
- Teubal, M., "R&D and Technology Policy in NICs as Learning Processes", *World Development*, vol. 24, núm. 3, 1996, pp. 449-460.
- Wade, R., *El Mercado Dirigido*, Fondo de Cultura Económica, México, 1999.
- Youtien Hsing, Youtien, "Trading Companies in Taiwan's Fashion Shoe Networks", *Journal of International Economics*, núm. 48, 1996.