

MARZO 2011

GLOBAL VALUE CHAINS IN LATINOAMERICA

María de los Ángeles Pozas

The studies about GVC are usually centered on large transnational corporations (TNC) as key actors on the process of globalization and main beneficiaries of the economic rents produced by their transactions. Some authors state that direct foreign investment is good by itself for third world countries' development. Nevertheless, as the cases presented on this panel reveal, a different approach is required to analyze GVC from the point of view of Latin America, because local companies and small producers face a different kind of problems in the process of integrating to international economy. For Latin-American countries it is necessary to develop strategies to retain part of the international rent in their territory and to protect their economies of negative consequences not visualized on most work in this field. Local companies most face entrance barriers and frequently have to accept disadvantageous conditions established by TNC governance strategies, in order to become their suppliers and integrate to global markets. Regional Value Chains emerge as an alternative strategy that allows small producers to take advantage of regional market niches. In this sense, an approach that takes into account the "regional capture of value" could be more suitable to Latin-American countries reality.

Los estudios sobre cadenas globales de valor (CGV) tienden a centrarse en las grandes transnacionales como actores clave del proceso de globalización, como artífices y principales beneficiarias de las rentas económicas generadas en las transacciones a que dan lugar. No obstante, si las CGV se analizan desde Latinoamérica, emerge un enfoque diferente. Esto se refleja en las dificultades de los proveedores locales para integrarse en las CGV de las transnacionales instaladas en el territorio, como muestra el caso de la industria automotriz en Curitiba y Brasil presentado por Hernández y Riffo; como en aquellos que reúnen las experiencias de pequeños productores asociados al sector agropecuario, como en el caso de la industria lechera en Centro América y su tendencia a crear cadenas regionales de valor para intensificar el proceso de integración histórica de esta región; o el estudio de Durán, Castresana y Mulder, que estudian el caso de los productores de café en Colombia y su impacto sobre el empleo e incluso la experiencia de intervención en apoyo a la integración en las CGV presentada por la organización GIZ.

La diversidad de los casos estudiados pone al descubierto que en Latinoamérica, la articulación del territorio con las cadenas globales de valor da lugar a problemas que las empresas y los gobiernos locales deben resolver, que resultan poco visibles desde la perspectiva de los países avanzados, hogar de las grandes transnacionales. Un enfoque desde Latinoamérica revela que, además de la ubicación territorial, se debe considerar el tamaño de las empresas, y el tipo de servicios o productos que elaboran, así como los marcos institucionales de sus países, porque

estos factores determinan las características de las cadenas que se configuran dentro y entre los países de la región. En otras palabras, no es lo mismo ser una trasnacional norteamericana, japonesa o europea, que ser una empresa latinoamericana; y no es lo mismo ser una gran empresa latinoamericana que un grupo de pequeños productores asociados para tratar de venderle al mundo.

La principal diferencia consiste en la posición que se ocupa dentro de la cadena global de valor y el poder de control asociado a esta posición, como señaló Gary Gereffi al tipificar las diferentes formas de gobierno o gobernanza de las cadenas. En nuestra opinión, el control es clave además, porque la descentralización de la producción hizo resurgir el problema que la integración vertical de las empresas había resuelto a inicio del siglo XX. La economía institucional y la teoría de costos de transacción enfatizan que históricamente el surgimiento de las grandes empresas verticales constituyó una forma de organizar el mercado que permitía disminuir los costos de transacción absorbiendo funciones dentro de la empresa, es decir internalizando estos costos de transacción. No obstante en las últimas décadas del siglo pasado, el desarrollo tecnológico y la introducción de la computadora en la línea de producción, fragmentaron el mercado al diversificar la oferta, dando lugar a una dinámica de rápidos cambios en la demanda, que afectaron las economías de escala. Las grandes trasnacionales respondieron descentralizando su producción a lo largo de cadenas globales a fin optimizar las ventajas comparativas de cada territorio, distribuir riesgos y abatir costos.

Sin embargo, este sistema organizado en redes globales de subcontratación trae de regreso el problema de los costos de transacción. Las trasnacionales tienden a resolverlos con diversas formas de gobierno o *governance* de las cadenas globales, que les permitan controlar precio, calidad, cantidad y tiempos de entrega. Una segunda forma de disminuir la incertidumbre y los costos de transacción fueron las alianzas estratégicas de diverso tipo, tanto entre grandes empresas trasnacionales como con empresas locales ubicadas en los países huésped. En la última década del siglo XX se desencadenó un boom de fusiones y adquisiciones registrados cada año en los reportes de la WTO.

El segundo problema que debieron resolver las grandes trasnacionales fue asegurarse de capturar el valor generado en las cadenas globales, para lo cual desarrollaron mecanismos de apropiación a través de la propiedad de la marca y del diseño, protegidos por leyes de propiedad intelectual. Establecieron además barreras de entrada a nuevos competidores, a través de certificaciones, software especializado para la gestión de las transacciones entre clientes y proveedores y códigos de barras, entre otros.

Para los gobiernos de los países latinoamericanos y para aquellos del tercer mundo en general, esto crea el problema de lograr que parte del valor generado por las transacciones de las trasnacionales y las filiales instaladas en su territorio, sea capturado regionalmente en beneficio del país, es decir, lograr una “captura regional de valor”. Al mismo tiempo, para las empresas de estos países el problema consiste en desarrollar mecanismos que les permitan vencer las barreras

de entrada y negociar las reglas del juego con las transnacionales que gobiernan las cadenas, mejorando su posición dentro de las mismas.

Desde la perspectiva de las grandes empresas latinoamericanas, uno de estos mecanismos consiste en lograr su inserción en las CGV a través de alianzas estratégicas y asociaciones de diverso tipo con empresas extranjeras, lo que les permitió obtener mercados, capital, tecnología y el apoyo de sus socios extranjeros para saltar barreras de entrada. Para las extranjeras, el beneficio consistía en el acceso a mercados locales generalmente de carácter oligopólico controlados por sus socios latinoamericanos, acceso a plataformas regionales de exportación, a mano de obra barata, o a materias primas. Estas alianzas probaron ser de gran utilidad, aunque significaron un alto costo tanto para las empresas locales como para los países huésped, por el elevado monto del pago de regalías y uso de licencias. Otro mecanismo de las empresas latinoamericanas consistió en modificar sus giros tradicionales para convertirse en proveedores de primer orden de empresas globales desmantelando con frecuencia redes internas de proveedores con efectos negativos sobre la integración regional de pequeños y medianos productores.

La problemática de los pequeños y medianos productores es distinta, especialmente si se ubican en el sector agropecuario, ya que enfrentan serias dificultades para romper las barreras de entrada mencionadas antes, tales como códigos de barras, empaque con pintura orgánica y cajas resistentes a la humedad, calidad, procesamiento etc. Pero además el carácter perecedero del producto, la alta inversión en insumos como tierra, ganado, etc. lo convierte en el sector con los costos más altos de transacción, el propio Williamson señala que cuando se trata de este sector tendrían que hacerse ajustes a este enfoque.

La principal defensa de los pequeños y medianos productores es la integración de cooperativas o asociaciones de productores, que dan lugar a otro tipo de problemas, tales como la forma en que se establece la propiedad, cómo se dan los controles y el monitoreo a su interior y cómo se toman las decisiones. Una solución es la constitución de sistemas productivos y cadenas regionales de valor, como lo muestran los trabajos sobre los productores en Centro América que además analizan el papel de los contextos institucionales de cada país y las ventajas y desventajas que conllevan en la constitución de estas cadenas regionales de valor en giros donde las empresas conservan alguna ventaja competitiva, por contar con algún insumo o marca estrictamente regional.

A manera de conclusión se puede señalar que una política de inserción del país en los encadenamientos globales no puede ser dejada al libre funcionamiento del mercado, sino que requiere planeación y direccionalidad para atraer a través de estímulos, el tipo de industrias y nodos de las cadenas con funciones y actividades que complementen el desarrollo regional.