

Este informe se presenta tal como se recibió por el CIDD de parte del o de los becarios del proyecto.

No ha sido sometido a revisión por pares ni a otros procesos de evaluación.

Esta obra se usa con el permiso de Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas.

© 2011, Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas .



SERIE POLICY BRIEFS

AMÉRICA LATINA EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR

Nº 6 - ABRIL 2011



Resumen ejecutivo

Este informe analiza la inserción de América Latina en las cadenas globales de valor (CGV) y su impacto sobre el comercio, la inversión y el desarrollo económico de los países de la región. Se estudia el sector textil, la industria automovilística y la electrónica en América Central, y los sectores de alimentos, textil y de calzados en América del Sur. Se concluye que en muchos casos los países de la región crecieron y se integraron a las cadenas de valor a impulsos de la inversión extranjera directa, generando una dependencia excesiva de algunos mercados y de ciertos productos, fundamentalmente *commodities*. Frente a la fuerte competencia de los países asiáticos, el crecimiento de la región depende sobre todo de diseñar estrategias nacionales para incorporar cada vez más valor a los procesos productivos, incrementar las competencias tecnológicas, y diversificar mercados y productos.

1 - Basado en el libro “La inserción de América Latina en las cadenas globales de valor”; Victor Prochnik (coordinador), João Alberto De Negri, Celso Garrido, Vinicius Rodrigues Peçanha, Leonardo E. Stanley; Red Mercosur de Investigaciones Económicas, Montevideo, 2010.

Introducción

Las CGV cumplen un importante papel en la división internacional del trabajo y tienen impacto en el desarrollo económico de los países. Estos sistemas son coordinados por empresas líderes, en general de los países desarrollados. Aunque hay un creciente número de CGV comandadas por empresas de países en desarrollo, el caso más común es aquel en que las empresas de los países en desarrollo entran en cadenas como subcontratadas para tareas específicas. Para ellas, el acceso al mercado mundial no se da por la venta de nuevos productos y sí por la participación en cadenas de empresas que conjuntamente hacen el diseño, producción, marketing y ventas de los productos.

El rápido crecimiento económico de los países de Asia está relacionado con su integración económica con los países desarrollados a través de las CGV. Algunos países de América Latina, en sectores específicos, también tuvieron éxito para insertarse en esas cadenas.

Pero la participación en cadenas globales también tiene obstáculos potenciales. El apoyo de la firma líder de la cadena para proyectos que mejoren las capacidades de las firmas de los países en desarrollo depende de que ello contribuya a sus propias ganancias. Como las firmas líderes se reservan las decisiones más importantes de la cadenas, pueden eventualmente dificultar o incluso no permitir el desarrollo de las firmas subordinadas. Finalmente, en la medida en que las CGV son formas organizacionales relativamente cerradas para la entrada de otras firmas, las sinergias y demás ventajas no se transmiten para el resto de las empresas.

Este informe se elaboró en el entendido de que es necesario investigar la generación y difusión de modelos de organización empresarial para entender los actuales procesos de desarrollo económico, teniendo en cuenta la creciente estructuración en red de las empresas. Por otra parte, es importante analizar la inserción de los países de América Latina en estas cadenas, pues

“Cadenas globales de valor son los sistemas internacionales organizados para optimizar la producción, el marketing y la innovación, al localizar productos, procesos y funciones en diferentes países para lograr beneficios por diferencias de costo, tecnología, marketing y logística, entre otras variables”

(Lall et ál, Mapping fragmentation: electronics and automobiles in East Asia and Latin America, 2004)

El despegue de China

Amplia disponibilidad de mano de obra, bajos salarios, grandes escalas de producción y estímulos al desarrollo tecnológico y al conocimiento, lo que redundó en la incorporación de valor agregado a los procesos. Son todos factores que contribuyeron al extraordinario crecimiento de China en el comercio mundial.

En el sector automotriz, China pasó de producir dos millones de unidades en 1997 a catorce millones en 2009 (CEPAL, 2009). En el sector de electrónica, incrementó ocho veces su comercio desde el año 2000, para alcanzar casi los 400 mil millones de dólares. En el textil, en 2006 su producción representaba el 32,2% de la producción mundial, mientras la producción de Brasil (el país de América del Sur mejor posicionado) llegaba al 3%, y la participación de México cayó del 14% en 1998-2001 al 5% en 2008. En calzados, China calificó en 2007 como el principal productor mundial, con 10 mil millones de pares de zapatos. También lidera las exportaciones, con cifras superiores a los 7 mil millones de pares anuales.

ésta puede generar impactos positivos en la economía nacional, al estimular el crecimiento económico, el comercio, el empleo y los avances tecnológicos en las empresas. Se analizan las CGV fundamentalmente teniendo en cuenta la expansión de este modelo que se verificó a partir de la década de 1980, con la intensificación del proceso de tercerización de actividades de las empresas fuera de su país de origen (*outsourcing*).

Una de las limitaciones metodológicas del trabajo fue la dificultad para “medir” las CGV. Los datos que recaban los gobiernos no abordan este tipo de estructura organizacional. La literatura técnica, o hace estudios de caso o utiliza métodos indirectos, como por ejemplo los datos de comercio exterior o la matriz insumo-producto. En el caso de este informe se optó por utilizar una metodología híbrida: por un lado datos sobre la matriz insumo-producto, y por el otro, microdatos de empresas.

Descripción del problema

América Latina, después de casi dos siglos de independencia, sigue mostrando en sus exportaciones una fuerte dependencia en la venta de productos primarios. En función de las “ventajas naturales” que presenta la región dicho resultado resulta lógico. No obstante, hoy la región muestra una estructura exportadora más diferenciada que en el primer centenario y con una importante cuota de productos manufacturados. Para un grupo importante de países, los niveles de concentración que surgen después de considerar la contribución de los diez primeros productos resultan similares a los observados para los dos primeros *commodities* a principios de siglo pasado. Por otra parte, mientras que a mediados de los noventa seis países de la región eran fuertemente dependientes de la venta de *commodities* (Bolivia, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay), a mediados de la presente década sólo tres permanecían en esas condiciones (Paraguay, Perú y Uruguay).

El desafío todavía pendiente radica en cómo avanzar en la cadena productiva, dejando de ofrecer productos primarios para comenzar a vender bienes y servicios con mayor valor, basados en tecnología y conocimiento. Ello también debería redundar en un mayor protagonismo de las empresas de origen local en todo el mundo (profundizar los procesos de internacionalización).

América Central y México

Desde fines de los años ochenta, tanto México como diversos países de Centro América y el Caribe iniciaron una profunda transformación económica, al abandonar el modelo de industrialización seguido bajo el proteccionismo, para pasar a otro que opera bajo condiciones de economía abierta dinamizada por las exportaciones, siguiendo los lineamientos del llamado Consenso de Washington. A partir de ello, en estas economías se desarrollaron nuevas modalidades de inserción económica internacional, siendo uno de sus componentes principales la inclusión de algunos de sus sectores productivos nacionales en la economía global mediante la integración a distintas CGV.

Desde las reformas y la apertura a comienzos de los noventa, en el conjunto de estos países se ha producido un incremento importante en las exportaciones. Costa Rica y México se destacan por los extraordinarios aumentos registrados. Las exportaciones totales de manufacturas de México se multiplicaron por diez en menos de veinte años: pasaron de cerca de 20 mil millones de dólares en 1990 a más de 200 mil millones de dólares en 2008. La evolución de las exportaciones en Costa Rica es prácticamente idéntica a la registrada en México.

Sin embargo, una parte sustancial de las exportaciones de manufacturas corresponden al modelo de maquila. En México, por ejemplo, dicho porcentaje llega al 50%. En tanto, la participación de las exportaciones de maquiladoras dentro del total exportado se reduce significativamente para la mayoría de los países en los últimos años, indicando un fenómeno de agotamiento del modelo.

Por otra parte, salvo en el caso de México, también estas economías registraron un incremento importante en la recepción de Inversión Extranjera Directa (IED). La IED en Costa Rica pasó de 597 millones de dólares en el período 2000-2005 a 1.323 millones en 2009; en el mismo período, en República Dominicana creció de 932 a 2.158 millones de dólares.

Esto se correlaciona con otra de las ventajas competitivas estáticas para el desarrollo de las industrias maquiladoras, como son los bajos salarios. Existe una extraordinaria brecha salarial que sin duda confirma que éste fue un factor clave para atraer inversión extranjera en el marco de los distintos programas dedicados a promover la manufactura de exportación. En Estados Unidos el salario de los trabajadores de la industria manufacturera alcanza prácticamente los 2.500 dólares mensuales, mientras que en México, que es el país de la región donde se pagan salarios más altos, no llega a 500 dólares.

No obstante, aunque las economías de la región lograron uno de sus objetivos centrales, que era acceder al mercado de Estados Unidos, quedaron al mismo tiempo en una delicada dependencia, ya que sus flujos

CADENA POR CADENA – AMÉRICA CENTRAL Y MÉXICO

Textil: Innovar para profundizar la internacionalización

La industria de textiles y confecciones de la región es de las que más han internacionalizado su producción. Los países de la región cuentan no sólo con las ventajas de mano de obra abundante y barata sino también con una larga tradición de producción para el mercado interno, desarrollada desde comienzos del siglo XX. En el caso de México, sus exportaciones pasaron de 1,8 mil millones a casi 9 mil millones de dólares (357% de crecimiento) entre 1994 y 2000, bajo el impacto de la implementación del NAFTA. En Honduras las exportaciones textiles llegaron a representar más del 80% de sus exportaciones totales, mientras que en Nicaragua alcanzaron el 45% del total exportado en 2006. En ambos países el sector textil representó en dicho año el 20% y el 27% del total del empleo manufacturero, respectivamente.

La dinámica de innovación es un factor relevante en las capacidades relativas de competitividad y apropiación de valor dentro de esta CGV y resulta clave para profundizar la internacionalización en un contexto en el que las exportaciones textiles de los países de la región vienen en descenso debido a la competencia de algunos países asiáticos que tienen ventajas aún más pronunciadas en materia de dotación laboral y salarios.

Automotriz: crecimiento a impulsos de la inversión extranjera directa

Con la entrada en operaciones del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) en 1994 las maquiladoras automotrices que operaban en México incrementaron significativamente su actividad de exportación al mercado estadounidense, pasando del 13% del total de las partes importadas por esta indus-

tria en Estados Unidos en 1993, a valores del orden del 30% de ese total en el año 2002.

Todo lo anterior se ha traducido en una importante expansión en la producción de vehículos en México, al pasar de un millón ochocientos mil unidades en 2001 a dos millones doscientos en 2008, lo que pone al país en el lugar décimo a nivel mundial. Asimismo, la industria automotriz ha asumido una clara vocación exportadora ya que el 75% de su producción se vende en el exterior. Todo esto se soportó en un importante proceso de IED en el sector, la que pasó de mil millones de dólares en la década de los noventa a más de dos mil millones de dólares en el período 2000-2006 anuales., en su mayoría proveniente de Estados Unidos y Canadá (57%) pero también con una fuerte presencia de empresas japonesas (27%).

Industria electrónica: participación todavía limitada

La participación de los países de la región en las CGV de electrónica es muy limitada, salvo los casos de México y, en menor medida, de Costa Rica, aunque más recientemente algunos otros países de la región han incursionado en este campo de la industria. México ha tenido un notable incremento en las exportaciones hasta alcanzar valores del orden de los 50 mil millones de dólares, lo que para el país representó casi la cuarta parte de sus exportaciones totales. Con ello, México consigue mantener una participación relativa del orden del 5% de las exportaciones mundiales de productos electrónicos, lo que es un dato positivo ya que indica que el país acompañó la expansión de dicho mercado. Al considerar a los países centroamericanos y del Caribe que exportan productos electrónicos, se destaca marcadamente Costa Rica con respecto a República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

de comercio exterior están encadenados a los ciclos de la economía en ese país, con riesgos muy elevados para la marcha de sus propias economías, como se ha hecho evidente en la presente crisis.

Junto con esto, también se señala que esta modalidad de inserción internacional seguida en la región ha llevado a crear nuevos modos de heterogeneidad estructural, definida por una muy alta participación de actividades con baja productividad en el empleo total, lo que significa perpetuar la marcha de las economías fuera de los senderos virtuosos de desarrollo. En el caso de México, la inserción internacional vía maquiladoras no es un modelo que conduzca al desarrollo del país, ya que se opta por la inserción con base en buscar rentas a través del uso de un factor abundante (en este caso la mano de

obra barata) en lugar de hacerlo a partir de aplicar el conocimiento a la producción para lograr competitividad.

Todo lo anterior ha motivado que en el curso de esta década se produjera un agotamiento de los factores de ventaja competitiva estáticos, a la vista de la entrada de nuevos competidores en la economía mundial, como son de una parte países que también tienen abundante mano de obra con salarios más bajos que los de los países de la región y por la otra la muy potente irrupción de China, que aúna esta misma ventaja junto con otras potencialidades en el sentido de la economía del conocimiento, además de sus extraordinarias escalas de producción. Todo lo anterior se traduce en una pérdida relativa de participación en las importaciones de Estados Unidos desde México y Centro América.

América del Sur

Si se toma a las cadenas analizadas como referencia, no cabe duda que Brasil supo aprovechar el momento. La economía brasileña se globalizó, pero también lo hicieron sus empresas. También Chile viene trabajando hace tiempo a fin de diversificar su economía. Lo que distingue a Brasil es la perseverancia en su búsqueda por desarrollarse y la relevancia que sigue manteniendo el Estado en su economía. De algún modo, Brasil está aprendiendo a balancear intervención con innovación, así como los empresarios innovadores también asumen sus riesgos.

En cuanto a las cadenas analizadas, en el sector de alimentos, pese al creciente protagonismo que adquiere la demanda, numerosas cadenas continúan siendo articuladas por la oferta. Existen nuevas restricciones y nuevos desafíos, como aquellos que encuentra el empresario para planificar su negocio en el marco de las relaciones de poder que se establecen en la CGV, con un aumento del uso de los esquemas contractuales por parte de los supermercados, lo que puede llevar a abusos por parte de las firmas líderes.

CADENA POR CADENA – AMÉRICA DEL SUR

Alimentos: cambios en oferta y demanda que requieren esfuerzos tecnológicos

La cadena de valor de la industria alimenticia se vio sujeta a múltiples mutaciones en las últimas décadas, que involucraron cambios en la demanda, la oferta y las instituciones. Por el lado de la demanda, el cambio podría generalizarse en el surgimiento de un nuevo tipo de consumidor, mucho menos influenciable que sus antecesores, al tiempo que crece su poder de veto y elección. Todo ello ha contribuido a darle mayor volatilidad a los mercados. En lo que respecta a la oferta, los cambios se vinculan al esfuerzo tecnológico, los cuales han transformado al campo y a los mares en industrias de tecnología intensiva. Mucho de lo anterior no hubiera ocurrido sin los cambios institucionales evidenciados en las últimas décadas. La apertura y desregulación económica producida en el Sur, permitió a los países del Norte, básicamente a sus empresas multinacionales del sector y a los nuevos actores globales, los supermercados, hacerse de nuevas fuentes de aprovisionamiento como también de nuevos mercados.

En relación a la relevancia del supermercadismo en la región, podría mencionarse aspectos favorables, aunque también ciertos riesgos. Entre los primeros, se encuentran los beneficios en materia de bienestar. Entre los segundos, la paulatina desaparición de un entramado de empresas locales y un nuevo esquema contractual que trajo importantes mejoras pero al que conviene seguir de cerca para que no se convierta en un instrumento anti-competitivo o de abuso que perjudique a los pequeños y medianos agricultores.

Textil: el mercado interno como escalón hacia la internacionalización

La fuerte demanda de mano de obra sumada a los exigüos requerimientos de capital, han hecho de la industria textil una de las primeras en ser considera-

das a la hora de evaluar una estrategia de desarrollo basada en la industrialización. A diferencia del modelo de la maquila que adoptaron un grupo de países de la región, entre ellos México, en Brasil el empresariado brasileño reconsideró las ventajas que le brindaba el mercado interno para luego lanzarse a la internacionalización de sus firmas. Esta alternativa de globalización sin duda es válida y resultó efectiva para Brasil.

Calzado y cuero: la importancia del valor agregado y de la marca

Las cadenas de calzado y cuero prevalecen entre los países en desarrollo, en particular, entre aquellos calificados como emergentes. América Latina se ha convertido en una de las regiones productoras de cuero más importantes del mundo. La industria argentina, de larga trayectoria pero magros resultados en años previos, pasa actualmente por un buen momento, calificando entre los diez principales exportadores de cuero. A su vez Brasil se ha ubicado entre los principales cinco exportadores de cuero del mundo: mientras al año 2000 las exportaciones llegaban a 758 millones de dólares, siete años más tarde superaban los 2.190 millones de dólares. En la actualidad, los cueros acabados representan ya más de la mitad de las ventas realizadas por las curtiembres brasileñas, cuando hasta no hace mucho lo normal eran la exportaciones de cueros con ninguna o escasa elaboración.

Junto a la industria textil y de vestimenta, la confección de calzados es como uno de los sectores más demandantes en mano de obra. No obstante, los bajos salarios no garantizan la sustentabilidad de la industria, como tampoco la disponibilidad de buenos cueros asegura la rentabilidad del negocio. El seguir gozando de la preferencia de los consumidores implica responder a una serie de atributos, donde el precio puede tener tanta relevancia como la tecnología incorporada, o aspectos de calidad o lealtad con la marca.

En el caso de la cadena textil, la opción de integrarse en un esquema de producción global puede ser desventajosa o constituirse en una oportunidad. Pese a que es una estrategia complicada de seguir en el contexto americano, puede tomarse como ejemplo el Sudeste Asiático, donde se observan muchos casos de empresas exitosas que empiezan realizando tareas simples y terminan introduciendo su propia marca.

Respecto de la industria del cuero y el calzado, se demuestra que esa cadena está fuertemente globalizada. La emergencia de China alteró la estructura geográfica de la producción. Asia, sobre todo China e India, despuntó como una región productora por excelencia, mientras que la producción en los países desarrollados, como Italia, Gran Bretaña y Alemania, retrocedió significativamente. América Latina se mantuvo estable.

Recomendaciones de políticas

- Diseñar estrategias nacionales para incorporar valor a los procesos productivos

Es recomendable, siguiendo el ejemplo de los países asiáticos, que los gobiernos de los países de la región impulsen estrategias nacionales de posicionamiento global que incorporen valor agregado a los procesos, y no se limiten a adoptar una posición pasiva de seguir las directrices de las empresas transnacionales. Lo mismo vale para las empresas. Los casos exitosos de empresas de la región que han logrado avanzar en la cadena de valor a partir de la internacionalización de sus operaciones muestran que lo importante no pasa sólo por garantizarse menores costos de producción (laborales), sino que también es central la adopción de decisiones corporativas de índole estratégica.

En el sector textil, por ejemplo, no se puede competir en cantidad, sobre todo frente a Asia. El salario pagado a un trabajador textil en Argentina multiplica por cuatro al recibido por un homónimo en China (Estados Costeros). Si la comparación se hace contra una empresa establecida en el interior de China, el factor de multiplicación llega a seis.

Un ejemplo de diseño de estrategias nacionales para la incorporación de valor a los procesos es el sector textil de China, donde la política industrial ha jugado y juega un rol fundamental a estos efectos. En diciembre de 2004 el gobierno chino fijó una tarifa fija a las exportaciones de vestimenta a fin de inducir a los productores a avanzar en la cadena. Acciones del mismo tipo pueden verse en Brasil, cuyo gobierno ha encarado una serie de medidas para que las empresas del sector avancen en su proceso de internacionalización.

- Diversificar mercados y productos

Otra estrategia a tener en cuenta es la de especialización horizontal, concentrándose en pocos y diferenciados productos, aunque ésta es de difícil aplicación dada la tendencia de China a abarcar todos los campos de la producción.

También es importante la diversificación de mercados. Por ejemplo, el gobierno brasileño ha encarado una serie de iniciativas que apuestan a la diversificación de mercados y productos, para lo cual se plantean tres objetivos: incorporar más tecnología (TICs, nanotecnología y biotecnología) a lo largo de toda la cadena productiva; introducir una marca-país; y por último, incrementar el nivel de consumo medio en Brasil.

- Incrementar las competencias tecnológicas

Es fundamental incrementar las competencias tecnológicas y la capacidad de absorción de conocimientos de los países de la región. Por ejemplo, en el sector de alimentos, los avances tecnológicos vinculados a los cultivos transgénicos han permitido un aumento de la productividad sin precedentes. América Latina sembró 46,8 millones de hectáreas con cultivos transgénicos en 2009 (35% del total sembrado en el mundo).

Del mismo modo, el avance tecnológico permitió importantes aumentos en la producción de carne (kilogramos por animal), lo cual se debe, entre otros factores, a los cambios introducidos por la inseminación artificial o por la difusión de prácticas genéticas que permiten un aumento en la tasa de natalidad. Otro importante avance se ha dado en materia de empaque (packaging). Un ejemplo destacado se asocia con la difusión de la leche empaquetada y la aparición del Tetra Pack®, que transformó la industria láctea, pues permitió separar producción de consumo, al tiempo que transformaba la industria.

Todo lo anterior ha conllevado un elevado esfuerzo en materia de I+D. Las explotaciones agrícolas o ganaderas o aquellas orientadas a la explotación pesquera, se transformaron en industrias de “conocimiento intensivo”. Lo que significa un mayor protagonismo de los activos intangibles en la ecuación económica del sector.

- Ponerse a tono con estándares internacionales

La irrupción de estándares internacionales más estrictos para la producción impone mayores cos-

tos y exige un esfuerzo adicional por parte de los Estados. Muchas veces, la introducción de este tipo de metas tiene como objetivo impedir el acceso al mercado más que un interés por mejorar los aspectos ambientales o sociales. Tras la aparición de “reglas uniformes”, pueden esconderse barreras no tarifarias con grandes costos para los países de la región.

En definitiva, los estándares y reglas no solo pueden ser utilizados para facilitar el intercambio o mejorar los métodos de producción; también pueden esconder prácticas proteccionistas. Por otro lado, la obligatoriedad de cumplir con normas y estándares de un día para el otro puede resultar perjudicial para muchos productores, al no disponer de los fondos como para introducir las mejoras requeridas (ambientales, sociales, laborales). En esto el rol del Estado es clave.

- Cooperación público-privada

Los casos exitosos muestran la importancia del trabajo conjunto de empresarios y gobierno, en especial para avanzar en la cadena de valor y agregar conocimiento a la producción. En el sector textil, por ejemplo, es central la cooperación público-privada, ya sea incentivando la difusión de una “marca país” (Polo Peruano, por ejemplo) o bien aunando esfuerzos para imponer una moda en los mercados regionales o internacionales.

- Evaluar costos ambientales

En el sector de alimentos, por ejemplo, el aumento significativo en la producción de cultivos transgénicos puede eventualmente acarrear algunos costos medioambientales. Lo mismo se aplica a la expansión del monocultivo de soja, o a los efectos que sobre la riqueza de los mares ha generado el nuevo modelo de explotación, presionando sobre un recurso no renovable. Los efectos dañinos de tal esquema no sólo afectan al comercio, tal como ocurre en el ámbito agrícola, sino que también impactan sobre la producción.

Por otra parte, también hay exigencias a nivel internacional, como se mencionó anteriormente. En el sector de calzado y cueros, por ejemplo, en los últimos años han surgido numerosas normativas ambientales con fuerte influencia en el comercio, como las normativas de la Unión Europea que tienden a limitar la entrada de productos de cuero que hayan sido obtenidos en base a cromo u otras sustancias que puedan resultar calificadas como tóxicas. Esto obliga a las empresas del sector a introducir patrones de calidad ambiental más exigentes, tanto como a incrementar su esfuerzo de innovación. Otras veces es el sector público el que toma la iniciativa por mejorar este tipo de prácticas.

- Apertura comercial

Las reformas locales con vistas a una mayor apertura comercial tienen potenciales efectos benéficos en tanto inducen a las empresas a adaptarse a los nuevos contextos, estimulan el mercado interno, mejoran la calidad de la producción, aumentan la competitividad en la industria nacional y disminuyen los costos. Pero al mismo tiempo, la firma, por ejemplo, de tratados de libre comercio puede generar dependencia excesiva, tanto de un mercado como de un producto, lo que puede generar inestabilidad en la economía local.

Asimismo, este estudio muestra que en las diversas CGV consideradas la nueva inserción internacional de los países fue menos resultado de una dinámica endógena que de una llegada masiva de inversión extranjera directa (IED) movida por sus objetivos de negocios globales, y al amparo de políticas públicas nacionales que buscaron atraerla con diversos incentivos fiscales y de otro tipo. Esto es destacado por algunos autores como un factor positivo porque dicha IED puede complementar la inversión general y generar empleo. Sin embargo, según otros estudios, la IED no siempre tiene una contribución significativa al crecimiento ni genera efectos de derrame tecnológico en el país receptor. En consecuencia, los países asumen estrategias y políticas para atraer inversiones, que en ocasiones terminan generando distorsiones estructurales en las economías que las reciben.

Conclusiones

El rápido crecimiento económico de los países de Asia está en buena medida relacionado con su integración económica con los países desarrollados a través de las CGV. Algunos países de América Latina, en sectores específicos, también tuvieron éxito para insertarse en esas cadenas. Pero la participación en cadenas globales también tiene obstáculos potenciales.

En América Central y México, por ejemplo, la apertura comercial promovida desde fines de los años ochenta, que generó nuevas modalidades de inserción económica internacional fundamentalmente a partir de la integración de los sectores productivos nacionales a las CGV, contribuyó al aumento de la IED y de las exportaciones de los países de la región, pero hay indicios en los últimos años de agotamiento del modelo. Aunque las economías de la región lograron uno de sus objetivos centrales, que era acceder al mercado de Estados Unidos, quedaron al mismo tiempo en una delicada dependencia en su comercio exterior, lo que encadena sus flujos de comercio exterior a los ciclos de la economía en ese

país, con riesgos muy elevados para la marcha de sus propias economías, como se ha hecho evidente en la presente crisis.

En América del Sur, Brasil es el ejemplo más claro en términos de apuesta al desarrollo, ya que sus políticas públicas apuntan a diversificar la economía e incorporar valor agregado y su empresariado en general está dispuesto a asumir los riesgos de la innovación. Muchas veces, la inserción de sus empresas en CGV partió de una apuesta en primer lugar al mercado interno, para luego avanzar hacia la internacionalización

En suma, los países de la región deben ponerse como meta diseñar estrategias nacionales que permitan incorporar valor agregado a los productos, siguiendo el ejemplo de los países asiáticos, así como elaborar políticas públicas que apunten a diversificar mercados y productos. Para ello es central el trabajo conjunto del empresariado y el sector público, a fin de definir objetivos comunes. Por último, se requiere incrementar las competencias tecnológicas y fomentar la innovación en los países de la región para agregar valor a los procesos productivos. ◆





Fuente para este brief: *La inserción de América Latina en las cadenas globales de valor*, Serie Red Mercosur No 19, Ed. Red Mercosur, Montevideo, Uruguay, 2010. Autores: Victor Prochnik (Coordinador); João Alberto De Negri; Celso Garrido; Vinicius Rodrigues Peçanha y Leonardo E. Stanley.

Compilación: Natalia Uval

Revisión: CENIT

Coordinación: Cecilia Alemany y Damián Osta

Diseño gráfico: Diego García

RED MERCOSUR DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Red Mercosur es una red académica regional formada por doce instituciones (centros de investigación, universidades públicas y privadas) de los países del Mercosur, que cuenta con doce años de trayectoria colectiva y producción de conocimiento en temas de investigación económica. Sus objetivos centrales son promover, coordinar y desarrollar estudios conjuntos que abordan problemas importantes para los países del Mercosur y América Latina, con un enfoque regional, multi-país, independiente y riguroso. Su misión es generar conocimiento sobre los principales temas del desarrollo económico y social de América Latina, que sean pertinentes para la construcción de políticas públicas de los países de la región.

Dirección Ejecutiva: Andrés López (CENIT, Argentina)

Coordinación: Cecilia Alemany

Oficina de Coordinación:

Luis Piera 1992 Piso 3, Edificio Mercosur CP 11200 Montevideo, Uruguay. Tel.: (+598) 2410 1494 - Fax: (+598) 2410 1493 Email: coordinacion@redmercosur.org
Sitio web: www.redmercosur.org

© RED MERCOSUR DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS 2011

Esta publicación ha sido posible gracias al apoyo del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo de Canadá (IDRC).