

Integración Productiva Regional y Cadenas Globales de Valor: una relación conflictiva vista desde el sector automotriz

Mariano Treacy¹

Introducción

La participación en Cadenas Globales de Valor (CGV) suele ser presentada como una vía para la promoción del desenvolvimiento económico mediante el desarrollo de escalamientos y eslabonamientos productivos. La integración productiva (IP) en espacios regionales, por su parte, ha sido incluida en el marco de la “agenda positiva” de la integración del Mercosur como un mecanismo insoslayable para conseguir mejoras en la competitividad mediante la asociatividad y cooperación entre agentes económicos de distintos Estados. El estudio de la regionalización económica vincula la integración productiva con la espacialidad de la acumulación del capital.

En este trabajo nos proponemos caracterizar la estructura global de la cadena automotriz para observar las condiciones en las que se produjo la regionalización de las firmas y la integración productiva del sector en el Mercosur. Lo que observamos es que fueron principalmente las grandes empresas terminales multinacionales del sector quienes han sido centrales en el tipo de configuración de la integración productiva de la trama automotriz en el Mercosur, promoviendo una división regional del trabajo en función de la especialización productiva de las filiales en Brasil y Argentina aprovechando las ventajas del mercado ampliado y la apertura comercial. Este tipo de integración productiva, de carácter vertical, ha sido fundamental para la configuración de la geografía espacial y para la construcción del territorio en la región. Sin embargo, en lo que respecta a la configuración de la cadena productiva automotriz regional, no ha permitido una generación virtuosa de encadenamientos y escalamientos productivos.

¹ El autor es argentino y se desempeña como Investigador - Docente en la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS). Licenciado en Economía (UBA), Magister en Economía Política (FLACSO) y Candidato a Doctor en Ciencias Sociales (UBA). Contacto: Treacy.mariano@gmail.com

La experiencia de la integración productiva regional de la trama automotriz es utilizada en este trabajo como caso testigo para identificar las tensiones que se desarrollan entre la internacionalización y las estrategias regionales de integración productiva en el contexto de la fase mundializada de la acumulación del capital.

En este trabajo proponemos una visión crítica del enfoque de Cadenas Globales de Valor y una reelaboración del concepto de dependencia. Como agenda de trabajo implica realizar mediciones empíricas en busca de la identificación del modo en que se origina, se transfiere y se captura el valor al interior de la cadena.

Las particularidades de la Cadena Global de Valor automotriz

La automotriz es conocida por muchos como la “industria de industrias” debido a su relevancia estratégica como motor del desarrollo industrial en la historia universal. Se trata prácticamente de una industria de ensamble en la que se juntan entre 70 mil y 90 mil partes y piezas para dar como resultado el vehículo final. Su carácter estratégico deriva tanto de su escala de producción como de la cantidad de encadenamientos y eslabonamientos productivos con otros sectores de la economía, generando un número considerable de empleos directos e indirectos (Dicken, 2011).

En los términos de Gereffi (2001), la automotriz es una CPP, es decir, una cadena productiva dirigida por el productor. Las características generales de las CPP, que aplican al caso automotriz, son que se trata de una industria capital y tecnología intensiva. Aquí es el capital industrial quien dirige la cadena y obtiene su ganancia mediante el aprovechamiento de economías de escala, volumen y avances tecnológicos de los productores. Las elevadas barreras a la entrada, debido a la escala y la intensidad en el uso de capital y tecnología, crean cuasirrentas casi permanentes. También se obtienen rentas tecnológicas (aquellas que surgen del acceso asimétrico a productos y procesos tecnológicos clave) y organizacionales

(derivadas de la producción *just in time*², el control de calidad total, la producción modular, el mantenimiento preventivo y el mejoramiento continuo (Kaplinsky, 1998).

En esta cadena, los propietarios de las firmas manufactureras son las firmas transnacionales. Son estas firmas quienes coordinan las redes de producción y la integran verticalmente, controlando la cadena hacia atrás “downstream” (proveedores de materias primas y componentes) y hacia adelante “upstream” (distribución y ventas).

La función de costos para los productores se distribuye de modo tal que los gastos en diseño, inversión y desarrollo representan cerca del 10%, los gastos en insumos y materiales³ menos del 10%, los gastos en la provisión e integración de partes (integradores del primer anillo y especialistas de componentes⁴) entre el 40% y el 70%, los gastos en manufactura (ensambladoras) menos del 10% y finalmente en marketing y servicios posventa (distribución y exportación) alrededor del 20%.

Los cambios históricos que posibilitaron la transformación de la geografía de la producción automotriz y autopartista

El enfoque de cadenas globales de valor permite analizar la geografía y el carácter de los encadenamientos entre tareas y etapas de producción, la distribución del poder entre las firmas y otros sectores y el rol de las instituciones.

La ortodoxia económica afirma que la oferta crea su propia demanda, que las naciones solo utilizan sus propios recursos para competir, que las exportaciones

² El *Just In Time* es un sistema flexible donde se enfatiza la cercanía entre el ensamblador y el suministrador y donde el control de calidad se enfoca como un elemento esencial de todas las etapas de producción

³ Entre estos se cuentan los vidrios, caucho, plástico, acero, textiles y electrónicos básicos.

⁴ Generalmente se trata de Fabricantes de equipo original (FEO), que producen piezas y componentes que los fabricantes de autos utilizan en el ensamblaje de vehículos nuevos. Por ejemplo los proveedores de carrocería y chasis, de partes mecánicas y eléctricas, de ruedas y neumáticos, asientos, motor y transmisión.

reflejan la performance de la industria, que las instituciones nacionales e internacionales no son relevantes y que las firmas e individuos actúan de forma independiente, de modo racional.

Sin embargo, la industria automotriz global es liderada por un pequeño número de poderosas y enormes firmas multinacionales. Las instituciones políticas nacionales deben negociar con ellas creando presiones para incrementar el contenido local⁵, lo que lleva a trasladar parte de los procesos hacia espacios cercanos a los mercados finales. En esta relación, tanto los sindicatos como las asociaciones industriales, las normas legales y culturales y los estándares específicos de la industria son relevantes como factores explicativos, así como también las leyes locales y normas internacionales (Sturgeon, Van Biesebroeck & Gereffi, 2008).

La industria automotriz sufrió, desde los años '80, un cambio rotundo ya que pasó de tener bases locales a la generación de plataformas globales. La forma en la que se organizó la cadena productiva automotriz a nivel global se vincula con el desarrollo de nuevas redes de producción integradas propias de la fase neoliberal de globalización del capitalismo. Las tendencias a la liberalización comercial, a la desregulación de los flujos de capitales, el desarrollo de nuevas tecnologías de la información y de infraestructuras apropiadas y el ingreso de millones de obreros al mercado de trabajo mundial con la crisis del campo socialista⁶ describen un contexto general que no puede ser perdido de vista (Panitch & Gindin, 2015).

La industria automotriz no fue ajena a este proceso. Si bien los movimientos comenzaron en la década del '80, fue en los '90 cuando se consolidó una tendencia que transformó la geografía del sector. El fin de la Ronda de Uruguay y el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995 y el

⁵ En su tesis doctoral, Martinelli (2016) presenta un estudio de las restricciones multilaterales sobre la política industrial donde evalúa los efectos de la eliminación de los requisitos de contenido local en el sector automotriz.

⁶ La caída del campo socialista y la apertura China dieron en los '90 un tinte de "fin de la historia" (Francis Fukuyama) al clima de época. La victoria del sub sistema hegemonizado por los Estados Unidos dio lugar a una nueva época en la que el poder de disciplinamiento de la clase trabajadora se dio mediante la subcontratación en los países asiáticos y de menor desarrollo relativo.

ingreso de China en 2001⁷ marcan dos grandes hitos que reflejan el traslado de empleo industrial desde cordones industriales ubicados en grandes centros urbanos de países centrales hacia zonas económicas especiales ubicadas en países emergentes.

La geografía de la producción automotriz

Las principales características del modo en que se configura en la actualidad la cadena global de valor automotriz permiten establecer que no es ni totalmente global ni está atada a la estrechez geográfica de un mercado nacional, aunque existe una tendencia dominante que se orienta hacia la integración regional (Sturgeon & Van Biesebroeck, 2011).

Debido a su escala, la producción automotriz global se concentra en unas pocas corporaciones que organizaron sus actividades en líneas integradas de forma transnacional. La acción del capital transnacional sin embargo no permite explicar cabalmente los procesos de regionalización sino que también deben contemplarse la acción política de los Estados nacionales locales, que suelen ofrecer regímenes especiales para promover la inversión directa en este sector. Al interior de los países, además, la producción y el empleo también se concentran en pocas regiones industriales donde se desarrollan clusters especializados.

En adición a los regímenes especiales, los capitales transnacionales eligen el lugar para radicar sus inversiones considerando los costos operativos, que suelen ser más bajos en países con más bajos salarios.

⁷ La primera planta de automóviles China (First Automotive Works, en Changchun) se creó en 1953 y treinta años más tarde se creó la primera empresa mixta (Beijing Jeep Corporation, BJP). Hasta el año 2001, China producía por año menos vehículos que Canadá debido al bajo nivel de inversiones directas por parte de fabricantes globales debido a las violaciones de derechos de propiedad intelectual. Tras su ingreso a la OMC y la firma del capítulo de propiedad intelectual, el crecimiento del sector automotriz chino fue de más del 60% anual durante unos años, logrando hacia 2005 ser un exportador neto y ubicarse como segundo productor mundial tras Estados Unidos. Pocos años más tarde se convertiría en el líder (Hu & Jefferson, 2008).

En la etapa actual de integración global se profundizó la integración funcional entre los diversos aglomerados productivos, rompiendo la dicotomía entre lo local y lo global. Se ha dado una creciente integración espacial de la economía a nivel local, nacional, regional y global en donde los vínculos locales se combinan con los vínculos globales conformando redes de producción global.

Desde los años '70 pero sobre todo en los '80 y '90 se aceleró la inversión extranjera directa y los proveedores hicieron cambios radicales en la competencia y en la cobertura espacial. Con la relocalización de los procesos manufactureros intensivos en el uso de la fuerza de trabajo hacia la periferia, la fragmentación de la producción derivó en una reorganización que otorgó a las casas matrices de las firmas multinacionales un poderoso rol de coordinación mediante la gestión de filiales, suministradores y distribuidores⁸.

Esta descentralización de las actividades de ensamblado final responde a presiones de instituciones y gobiernos locales pero también a los beneficios que conlleva para las firmas la cercanía a los mercados de consumo final, ya que les permite evaluar los cambios de las preferencias de los consumidores y adaptar los modelos a necesidades locales.

No obstante este marcado proceso de fragmentación, relocalización y descentralización, las casas matrices centralizaron las funciones estratégicas y administrativas clave concentrando asimismo el poder empresarial en una escala global (Hymer, 1982). Las tareas de ingeniería y el desarrollo de partes y subsistemas continúan centralizadas en las oficinas centrales ubicadas en las casas matrices de las grandes empresas transnacionales del sector, donde se realiza el diseño y desarrollo del vehículo⁹.

⁸ Una forma de verificar el proceso de fragmentación del proceso productivo y traslado a la periferia de procesos manufactureros intensivos en el uso de la fuerza de trabajo es observando la dispersión del ensamblaje final de los vehículos: en 1975, el 80% del ensamblaje final se hacía en 7 países y treinta años más tarde el número de países había aumentado a 11 (Sturgeon, Van Biesebroeck & Gereffi, 2008).

⁹ Los principales centros de diseño y desarrollo se ubican en Estados Unidos (Detroit), Alemania (Colonia, Rüsselsheim, Wolfsburg, Stuttgart), Francia (Paris) y Japón (Tokyo y Nagoya). No casualmente son los lugares donde se radican las casas matrices de General Motors, Ford,

El tamaño del mercado dicta el potencial del crecimiento de la industria ya que sólo es rentable para las firmas adaptar el diseño del producto final a los gustos de los consumidores en aquellos mercados muy grandes (China¹⁰, India, Brasil). Solo en esos casos se justifica para las terminales invertir en la instalación de centros de diseño local y trabajos de ingeniería. Cuando existen estos centros, generan derrames hacia el sistema ya que se benefician los proveedores autopartistas locales y globales, que empiezan a operar también en ese mercado.

Al ser una industria global, la automotriz opera con escalas que superan por mucho las escalas locales y regionales, consolidando a lo largo de toda la cadena actores con capacidad de abastecer la demanda mundial, tanto en el segmento terminal como el autopartista, el de componentes y subcomponentes y el de neumáticos¹¹.

Hay países en desarrollo de tamaño mediano que son lo suficientemente grandes y ricos como para establecerse en el ensamblaje final de los vehículos pero sin modificarlos (Sudáfrica, Tailandia, Turquía, Argentina). Estos centros funcionan como plantas de ensamblaje final para abastecer regiones más amplias y si bien no desarrollan el diseño y la ingeniería pueden generar mejoras en el entramado local mediante el desarrollo de proveedores de partes pesadas o frágiles.

Finalmente un tercer caso es aquel donde los países no poseen un mercado lo suficientemente grande pero sí se encuentran geográficamente cerca de los principales mercados del mundo. En estos casos, pueden proveer autopartes en bloques regionales y ofrecer una base de just-in-time (Mexico, Hungría, República Checa, Tailandia). Las terminales aprovechan los bajos costos laborales para

Chrysler, Opel, Volkswagen, Daimler – Mercedes Benz, Peugeot, Renault, Nissan, Honda y Toyota (Sturgeon, Van Biesebroeck & Gereffi, 2008).

¹⁰ El caso de China tiene sus particularidades ya que hay una dinámica naciente donde las firmas locales aprovechan los mercados locales crecientes para incrementar su producción y su competitividad y convertirse en proveedores locales y globales.

¹¹ En el año 2015, la Argentina ocupó el puesto 24º de los principales productores mundiales de automóviles con un total de 543,4 mil unidades producidas y un 0,6% de la producción mundial. Brasil, por su parte, ocupó el 9º puesto con 2,4 millones de unidades producidas y un 2,7% de la producción mundial. En conjunto, los países del Mercosur se ubicaron en el 8º lugar, por detrás de los principales productores mundiales que son China, Estados Unidos, Japón, Alemania, Corea del Sur, India y México (ADEFA, 2016).

convertirlos en centros manufactureros de los segmentos más intensivos en trabajo (cables, electrónica).

El Mercosur y la regionalización de la CGV automotriz

En el Mercosur la integración productiva se planteó como aspecto estratégico desde su conformación en 1991 mediante el Tratado de Asunción. El sector automotriz fue uno de los privilegiados por la política de construcción regional. Ya había sido incluido en los protocolos bilaterales entre Argentina y Brasil de complementación económica conocidos como PICE (1986) y se le dio un protocolo especial tras la firma del Tratado de Asunción. Mediante el Anexo IV al Protocolo 21 se estableció un régimen sectorial que fomentó, mediante la libre circulación interna y el establecimiento de un arancel externo común, el comercio intrarregional.

En los '90, la trama automotriz regional modernizó su estructura productiva alcanzando estándares globales. La llegada de Inversión Extranjera Directa al sector permitió que se multiplicaran las empresas y se aceleró el lanzamiento de nuevos modelos. Asimismo, en los '90 creció con fuerza el comercio intraindustrial regional, siendo los sectores de químicos, plásticos, máquinas y aparatos electrónicos y el automotriz los líderes.

El comercio regional de vehículos, partes y piezas creció con fuerza en los '90 y se desaceleró en los '00 y '10. El fuerte componente intrafirma, sin embargo, nos da muestras de que el comercio regional respondió más a una especialización productiva de las empresas terminales multinacionales que de un proyecto de integración productiva regional (López & Laplane, 2004).

Las grandes empresas terminales multinacionales del sector han sido quienes configuraron la integración productiva de la trama automotriz en el Mercosur. Promovieron la división regional del trabajo y la especialización productiva de las filiales en Brasil y Argentina aprovechando las ventajas del mercado ampliado y la

apertura comercial. Son fuente de la mayor parte del comercio intraindustrial debido al componente intrafirma que tiene la demanda de máquinas y equipos, material de transporte y químicos.

La acción de estas empresas en la configuración de la regionalización productiva generó redes de producción y comercialización de piezas, componentes y vehículos e integración en unidades de negocio a nivel Mercosur. En otras palabras, ha sido fundamental para la geografía espacial y la construcción del territorio en la región y para la configuración de la cadena productiva automotriz regional.

Debido al carácter comercialista que caracterizó las negociaciones regionales en el momento de creación del Mercosur, las asimetrías y desigualdades al interior del bloque fueron subestimadas y hubo pocas políticas regionales que apuntaran a su reducción. La propia dinámica de la integración contribuyó a agravar las desigualdades socioespaciales.

En el Mercosur, la estrategia de las terminales consistió en desarrollar las competencias regionales en las subsidiarias brasileñas (Ciravegna, 2003), que concentraron las actividades vinculadas a las funciones de ingeniería y de gerencia de plataformas regionales y se especializaron en la producción de modelos más pequeños pero con una escala de producción mayor. Las subsidiarias argentinas, por su parte, explotaron competencias desarrolladas en las casas matrices y se especializaron en la producción de automóviles medianos y utilitarios (Baruj et al., 2017; Beyrne & Legasa, 2015; Obaya, 2014).

Las condiciones para el desarrollo de capacidades tecnológicas en el MERCOSUR han estado dadas por diversos factores, entre los que pueden destacarse la apertura económica y la llegada de capital extranjero, los arreglos institucionales multilaterales en el marco de la OMC y la creación e implementación misma de la institucionalidad del MERCOSUR, que estableció una

zona de libre comercio¹². Bajo este entorno, las empresas han desarrollado estrategias de integración de facto que derivaron en procesos de integración productiva reales (Obaya, 2011). Mediante la adquisición de un funcionamiento transnacional, la trama regional se insertó en la Cadena Global de Valor automotriz. Sin embargo, como señalan Beyrne y Legasa (2015), lo que en realidad se consolidó en el Mercosur no ha sido la Cadena Global sino una Cadena Regional de Valor (CRV).

En el Mercosur se han instalado 20 terminales automotrices filiales de empresas transnacionales, de las cuales todas operan en Brasil y solo 10 lo hacen también en la Argentina. El intercambio bilateral entre Argentina y Brasil representa cerca del 60% del total de los intercambios comerciales intra-bloque y el principal rubro comercializado ha sido el de vehículos. La cadena automotriz, además, está presente en cinco de los primeros veinte productos comercializados, representando un 50% del total de los intercambios bilaterales (CEPAL, 2014).

En el complejo automotriz se verifica un gran componente de comercio intrafirma que responde a las estrategias de las Empresas Transnacionales que operan en el sector, aprovechando el espacio regional para especializar a sus filiales mediante la búsqueda de reducción de costos y aprovechamiento de economías de escala y de alcance. Las estrategias de las filiales son establecidas por las casas matrices, condicionando fuertemente los resultados en materia de integración productiva y competitividad en el comercio exterior de la trama regional (López & Laplane, 2004).

El Mercosur favoreció sin lugar a dudas la especialización intraindustrial. El comercio de doble vía que se verifica al interior del bloque tiene niveles que

¹² La cadena con más complementariedad ha sido la automotriz, que se rige por un régimen de comercio administrado particular (Gárriz & Panigo, 2016). Las reglamentaciones que lo hacen un sector “excepcional” se han modificado con el correr de los años pero siguen manteniendo su carácter diferencial¹². La reglamentación excepcional más importante se conoce como Política Automotriz Común (PAC), que establece un régimen de comercio administrado. La PAC consiste fundamentalmente en el establecimiento de un coeficiente de desvío comercial bilateral, un porcentaje que establece el contenido mínimo de integración local de componentes y un arancel externo común para la importación de vehículos y partes de extrazona (Panigo, Gárriz, Lavarello, & Schorr, 2017).

permiten diferenciar con certeza la especialización intrabloque del patrón comercial característico de las relaciones extrabloque (De Angelis & Porta, 2011).

El MERCOSUR explica el 28% del comercio exterior argentino. Brasil, por su parte, explica el 87% del comercio de la Argentina con el bloque. Entre 2002 y 2015 las exportaciones totales de Argentina al Mercosur se incrementaron un 6% anual en promedio y las importaciones totales desde países del bloque lo hicieron a un ritmo anual del 13% en promedio, lo que permite afirmar el crecimiento del comercio intrarregional, que promedió en el período de estudio un 28% del comercio exterior total (INDEC).

El crecimiento de las exportaciones e importaciones de vehículos, partes y piezas nos permite afirmar el fortalecimiento del comercio intraindustrial, que conjugado al crecimiento del comercio intrarregional, permite mostrar rasgos salientes del tipo de integración que se ha promovido en el periodo reciente.

Con respecto a la integración productiva, podemos observar un crecimiento importante de las exportaciones e importaciones del sector vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios entre Brasil y Argentina entre 2002 y 2015.

Pese a estos resultados, se redujo la proporción de insumos locales utilizados para la fabricación en la industria automotriz argentina y la participación de Brasil como proveedor de autopartes estructurales con alto valor agregado se incrementó. En particular, se profundizó la dependencia de importaciones con mayor contenido tecnológico y valor agregado por unidad de vehículo fabricado, como materiales de hierro y fundición, motores, elementos para la iluminación y alumbrado, amortiguadores y cajas de cambio.

Como rasgo positivo, sí se logró desarrollar cierta sustitución de importaciones en autopartes con poca especialización o bajo valor agregado, como elementos de hierro y acero sin chapar ni revestir, guardabarros, paneles y puertas. También se logró mantener la participación nacional en algunos rubros intermedios como

artículos de plástico y elementos de alarma, señalización y equipamiento sonoro (Pelicaric, 2017).

Si se considera el intercambio de bienes intermedios (semiterminados, partes, componentes) y de bienes de capital, la trama automotriz regional presenta grados no despreciables de Integración Productiva entre Argentina y Brasil. Sin embargo, debido al bajo peso de las exportaciones al resto del mundo, resulta difícil afirmar que el Mercosur ha logrado consolidar una plataforma regional inserta en las cadenas globales. Debido a esta razón y al hecho de que no se han logrado mejorar los indicadores de contenido local ni del tipo de partes producidas en el ámbito regional resulta difícil de afirmar que en el período de estudio se haya dado una profundización de la integración productiva.

Según algunos estudios (De Cicco, Calá, & Berges, 2013), el sector automotriz es el mayor responsable del comercio intraindustrial (CII) de la Argentina. Dentro de este sector, los principales rubros del CII son los motores de combustión interna, de émbolo, y sus partes (713), automóviles para el transporte de pasajeros (781), vehículos automotores para el transporte de mercancías (782) y partes, piezas y accesorios de los automotores (784)¹³.

El estudio de la especialización intrarregional de la trama automotriz indica que la Argentina se ha especializado en la producción de vehículos medianos y pick-ups y que Brasil lo ha hecho en la fabricación de vehículos compactos y medianos. El intercambio de autopartes también es significativo entre ambos países (Panigo et al., 2017). El intercambio bilateral entre Brasil y Argentina se dio mayormente en el rubro Vehículos de Carretera. En este caso se trata de comercio de doble vía con la particularidad de ser intercambio de variedades.

La inversión en I+D ha sido muy baja para el promedio de las firmas de la región, tanto en las terminales ensambladoras como en autopartistas (Artica, 2016). La

¹³ Pese a que resulta difícil de relevar, se estima que la mayor parte del CII es en realidad Comercio Intrafirma, es decir, entre filiales de la misma empresa transnacional. En este trabajo no hemos podido avanzar en la medición de este tipo de intercambio por una cuestión de espacio pero se recomienda la lectura de Lucángeli, J. (2007). *La especialización intraindustrial en MERCOSUR*. CEPAL.

baja integración local en comparación a la existente en Brasil ha respondido, según los especialistas sectoriales, a la escala del mercado del país vecino y a que las casas centrales de las terminales se encuentran en San Pablo, por lo que por cercanía o conocimiento terminan siempre contratando a proveedores de partes brasileños.

Los problemas estructurales derivados de la falta de actividades vinculadas a responsabilidades más complejas como el desarrollo de tecnologías de punta o la inversión en I+D y a la falta de desarrollo de proveedores locales condicionaron sin lugar a dudas los proyectos de integración productiva regional y oficiaron como el mar de fondo sobre el cual se desarrollaron las estrategias sectoriales de integración.

División Internacional del Trabajo y Desarrollo Desigual

La globalización se define como una superación progresiva de las fronteras nacionales en el marco del mercado mundial vinculada a una internacionalización creciente de las estructuras de producción, circulación y consumo de bienes y servicios, que altera la geografía política, las relaciones internacionales, la organización social, las escalas de valores y las configuraciones ideológicas de cada país (Marini, 2008). En otras palabras, la globalización es un proceso por el cual se agudiza la tendencia a la integración funcional de las actividades internacionales dispersas mediante la división de los distintos segmentos del proceso de producción de un bien en muchos pasos geográficamente separados.

Muchas veces se naturaliza el proceso de globalización y se lo presenta como una oportunidad de desarrollo económico para los países atrasados. La idea de que una mayor (y mejor) participación en los circuitos de circulación monetaria y comercial mundial redundaría en beneficios para los países que forman parte es tan vieja como la economía política misma.

La norma, sin embargo, no ha sido el beneficio recíproco y la convergencia sino el incremento de las diferencias y las brechas entre los países concurrentes. El desarrollo desigual¹⁴ ha sido la tendencia característica de todo desarrollo social y presenta un desafío teórico que es necesario encarar.

La organización de la producción en CGV es en sí una descripción del modo en que funciona la acumulación del capital en la actualidad y no representa a priori ventajas ni perjuicios para quienes las integran. Contrariamente a la visión predominante en la literatura empírica (Kowalski, 2015; OECD, 2014; UNCTAD, 2013) un mayor involucramiento en CGV no garantiza por sí solo y a priori mayores beneficios económicos. Las razones del éxito o fracaso en términos de captura de valor no se vinculan en lo profundo de la integración en CGV sino en diferencias cualitativas entre los patrones de integración (Carballa, Durand & Knauss, 2016)

El resultado de la participación en CGV dependerá de la habilidad para promover ganancias en la productividad que permitan acceder a un mecanismo virtuoso de captura de valor, mayores beneficios, mayores salarios, inversión, empleo y ascenso social. Sin embargo, se puede dar como resultado del involucramiento en las CGV un empeoramiento del bienestar social si la participación promueve un tipo de crecimiento empobrecedor basado en bajos salarios que genera obligaciones financieras difíciles de cumplir. Para que haya resultados socioeconómicos positivos es preciso que el trabajo capture parte de las ganancias, ya sea de forma directa (mediante mejoras salariales) o de forma indirecta (mediante redistribución secundaria) (Selwyn, 2013)

¹⁴ El desarrollo desigual se define entonces como la “desigual distribución espacial, históricamente producida, de la industria, la minería, la actividad bancaria, el comercio, el consumo, la riqueza, las relaciones laborales, las configuraciones políticas” (O’ Connor, 2003: 10), es decir, una concentración en algunos conglomerados, bloques o regiones, de capital industrial, comercial, monetario y financiero que les confiere un mayor poder geopolítico relativo. El desarrollo combinado se deriva del hecho de que el capital, en su proceso de valorización, busca las combinaciones más rentables de las formas socioeconómicas, por ejemplo, formas de producción avanzadas con formas laborales flexibles, económicas y disciplinadas (Vitale, 1992). Así, la tendencia a la desigualdad converge con la tendencia a la combinación para dar origen al concepto de desarrollo desigual y combinado.

En la actualidad, el esquema piramidal y jerárquico de organización de la producción ha dejado espacio para que se desarrolle un esquema de redes de empresas independientes interconectadas. En este esquema "las empresas del centro actúan como agentes estratégicos en el corazón de la red, controlando la información importante, las habilidades y los recursos necesarios para que la red global funcione eficientemente" (Gereffi, 2001: 13).

En esta nueva división del trabajo, las firmas minimizan sus costos ubicando en países periféricos o emergentes aquellos segmentos de la producción vinculados con la baratura de la mano de obra, la intensidad del trabajo, la debilidad sindical o el acceso a recursos naturales estratégicos, y obtienen economías de especialización y de escala en los países centrales o desarrollados, en donde ubican aquellos segmentos vinculados a la fabricación de componentes y servicios sofisticados y de alta tecnología (Minian, 2009).

Las vertientes *marxistas* del enfoque de Cadenas Globales de Valor (Chavance, 2009; Carballa, Durand y Knauss, 2016) nos permiten comprenderlas como una forma de división del trabajo propias de las formas contemporáneas de organización capitalista de la producción. En la actualidad, firmas independientes son incorporadas en redes de producción donde las funciones vinculadas a la organización del proceso de trabajo y la apropiación del beneficio son distribuidas de forma desigual.

Los patrones de desarrollo local o regional en las CGV deben ser entendidos como partes constitutivas de un proceso global de desarrollo desigual en los que la reproducción de los países centrales se basa en una captura de valor desconectada del desarrollo productivo que generan en los países donde se emplazan (Carballa, Durand y Knauss, 2016). Esta segmentación productiva genera en los hechos una división internacional del trabajo en la cual firmas independientes se incorporan a redes de producción en las que las funciones vinculadas a la organización del proceso de trabajo y la apropiación del beneficio son distribuidas de forma desigual. Las firmas líderes de las CGV acceden a organizar el proceso de trabajo (tecnología, estándares laborales, etc.) hacia el

interior de la red y ostentan la capacidad de internalizar o transferir precios a lo largo de la cadena, lo que les permite capturar parte de los beneficios generados en entidades formalmente autónomas.

Los beneficios asociados a la participación en una CGV no se vinculan necesariamente con las mejoras en la eficiencia derivadas de la inversión productiva sino que tienen que ver con la capacidad de apropiarse de la renta. Esto dependerá de los posicionamientos estratégicos en relación al ejercicio de poder de mercado, las barreras a la entrada, estructuras asimétricas, protección de estándares o de derechos de propiedad intelectual, etc. Estos segmentos son de difícil acceso a empresas que no cuentan con ventajas competitivas o un vínculo estratégico con las firmas líderes. Los segmentos competitivos, donde es relativamente más “sencillo” insertarse, son precisamente aquellos donde produce y se transfiere el valor (Carballa, Durand y Knauss, 2016).

Las corporaciones transnacionales y los compradores globales juegan un rol protagónico en la organización y la coordinación de las Cadenas Globales de Valor y en la formación de las redes regionales de producción. El apoyo de gobiernos locales a la producción de insumos muchas veces se termina convirtiendo en un subsidio a las Empresas Transnacionales, que se apropian del valor generado y los trasladan a sus casas matrices.

Las estructuras asimétricas de poder al interior de la cadena y el alcance y la penetración de las Empresas Transnacionales provocan que las ganancias del comercio y de las inversiones se distribuyan de manera desigual. Se generan mecanismos de dependencia a través de los cuales se transfiere valor agregado en forma de pago de importaciones de materiales, licencias, regalías, repatriación de ganancias, lo que genera que se reproduzcan los patrones de desarrollo desigual entre los participantes de la red (Sturgeon & Linden, 2004).

Estudios como los de Oikawa (2011) o Linden et al. (2007) afirman que los nodos de mayor valor agregado permanecen en los Estados Unidos mientras que los segmentos menos rentables se subcontratan externamente. Estos estudios

sugieren que los Estados Unidos mantienen su posición absorbiendo los beneficios de las redes de producción del Este de Asia.

Uno de los mecanismos para medir los efectos de la participación en CGV es la estimación de captura de valor. La participación en CGV pueden derivar en mayor captura de valor gracias al ejercicio de poder de mercado, vinculado a barreras a la entrada, estructuras asimétricas, protección de estándares o de derechos de propiedad intelectual, etc. Los beneficios de la participación en CGV no derivan de una mayor productividad sino de la capacidad de extraer renta de actores foráneos. La capacidad de compradores globales de beneficiarse de insumos más baratos puede estar completamente desconectada de mejoras productivas en el medio local (Carballa, Durand & Knauss, 2016).

A través de la vinculación en CGV se pueden dar también procesos de crecimiento empobrecedor. Esto se da cuando las ganancias en productividad se ven más que compensadas por precios declinantes, lo que deriva en una menor captura de valor (Carballa, Kauss y Durand, 2016; Pavlinek & Zenka, 2016; Oikawa, 2011). En esos casos la mayor eficiencia productiva no se traduce a ganancias económicas sino que deriva en un declive social. El escalamiento social no es evidente ni siquiera en los casos donde se logra una captura de valor gracias a mejoras en la productividad. Si las ganancias económicas son apropiadas por el capital pueden fomentar mayores inequidades y limitar el efecto derrame. Mayores beneficios no se traducen en mayor inversión sino que pueden resultar en mayores pagos financieros, que disminuyen el impacto del crecimiento sobre el empleo (Carballa, Durand & Knauss, 2016).

Lejos de verificarse el “derrame” por el hecho de insertarse y pertenecer a las CGV, lo que observamos es que la participación en ellas se presenta como una oportunidad pero sobre todo como desafío, ya que no existen evidencias concluyentes de que una mayor participación redunde en resultados económicos, sociales y ambientales deseables. Por lo contrario, la diseminación de Cadenas Globales de Valor permitió la reconfiguración de las relaciones de centro/periferia en el mercado mundial.

Bibliografía

Baruj, G., Obaya, M., Porta, F., Santarcángelo, J., Sessa, C., & Zweig, I. (2017). Complejo Automotriz Argentino: situación tecnológica, restricciones y oportunidades. (No. 8). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: CENTRO INTERDISCIPLINARIO DE ESTUDIOS EN CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN.

Beyrne, G., & Legasa, A. (2015). La cadena de valor automotriz regional: Un análisis de la integración comercial entre Argentina y Brasil. SSPE.

Carballa, B., Durand, C. y Knauss, S. (2016): "Uneven development patterns in global value chains. An empirical inquiry based on a conceptualization of GVCs as a specific form of the division of labor", Document de travail du CEPN No 2016-06, Juillet 2016.

Ciravegna, L. (2003). Global and regional integration of production in the Mercosur automotive value chains: the case of Fiat. DESTIN, London School of Economics.

De Angelis, J., & Porta, F. (2011). Condiciones para la integración productiva en el MERCOSUR: un análisis a partir del estudio de los flujos de comercio bilaterales. Perspectivas para la Integración de América Latina, 61

De Cicco, J. A., Calá, C. D., & Berges, M. (2013). El comercio intraindustrial argentino: evolución y características en la convertibilidad y la postconvertibilidad. FACES, 19(40-41), 7–36.

Dicken, P. (2011). Global shift: Mapping the changing contours of the world economy (6th ed.). New York: The Guilford Press.

Fiorenzano (2016). Integracao produtiva no Mercosul: problemática, caracterização e realizacoes

Gárriz, A., & Panigo, D. (2016). El impacto de la Política Automotriz Común (PAC) sobre la industria autopartista de Argentina y Brasil.

Gereffi, G. (2001), "Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización" en Revista Problemas del Desarrollo, vol. 32, número 125, México, IIEc-UNAM, pp.9-37

Granato, L. (2016). Mercosur, asimetrías e integración productiva discusión y balance a 25 años de la creación del bloque. Caderno CRH: revista do Centro de Recursos Humanos. Salvador, BA. Vol. 29, n. 77 (mai./ago. 2016), p. 381-394.

Hu, A. G., & Jefferson, G. H. (2008). Science and technology in China. China's great economic transformation, 286–336.

Humphrey, J., & Memedovic, O. (2003). The global automotive industry value chain: What prospects for upgrading by developing countries.

Hymer, S. (1982). The multinational corporation and the law of uneven development. En International Economics Policies and their Theoretical Foundations (pp. 325–352). Elsevier.

Kosacoff, B. y López, A. (2008): "América Latina y las Cadenas Globales de Valor: debilidades y potencialidades", en Revista Globalización, Competitividad y Gobernabilidad, Vol. 2 No. 1, GEORGETOWN UNIVERSITY - UNIVERSIA, 2008.

López, A., & Laplane, M. (2004). Complementación productiva en MERCOSUR: perspectivas y potencialidades. Friedrich-Ebert-Stiftung.

Minian, Isaac (2009): Nuevamente sobre la segmentación internacional de la producción, Economía, UNAM, Vol. 6 Núm 17, P. 46-69.

Obaya, M. (2011). Empresas multinacionales en el Mercosur: ¿Articulación de estrategias y desarticulación del proceso de integración? Puente@ Europa, 9(2).

Obaya, M. (2014). Geographical distribution of product development capabilities in the automobile industry: towards a hierarchical division of labour in Mercosur.

International Journal of Automotive Technology and Management 21, 14(2), 102–120.

Oikawa, H. (2011). Inter-country value distribution in the East Asian electronics and automobile industries: an empirical global value chain approach. In the dynamics of local learning in global value chains (pp. 167-206). Palgrave Macmillan, London.

Panigo, D., Gárriz, A., Lavarello, P., & Schorr, M. (2017). La encrucijada del autopartismo en América Latina. Avellaneda: UNDAV ediciones.

Panitch, L., & Gindin, S. (2015). La construcción del capitalismo global: la economía política del imperio estadounidense (Vol. 84). Ediciones Akal.

Pelicaric, I. (2017). Evolución reciente del contenido importado en la producción automotriz argentina. Revista Argentina de Investigación en Negocios, 3(1), 109–130.

Sturgeon, T. J., & Van Biesebeek, J. (2011). Global value chains in the automotive industry: an enhanced role for developing countries? International Journal of Technological Learning, Innovation and Development, 4(1-3), 181–205.

Sturgeon, T., Van Biesebeek, J., & Gereffi, G. (2008). Value chains, networks and clusters: reframing the global automotive industry. Journal of economic geography, 8(3), 297–321.

Varsky, H., & Geneyro, R. (2010). La integración productiva en la nueva agenda del MERCOSUR. Mercosur, 20, 261–277.