Valparaíso, octubre 2019

Señor
Iván Flores García
Presidente Cámara de Diputados
Presente

Estimado Señor Presidente, el objetivo de la presente es informar a Usted, según lo establece el artículo 38 del Reglamento de la Cámara de Diputados, de las actividades realizadas en el marco de la misión oficial a la Ciudad de Panamá, Panamá, durante los días 12 y 13 de septiembre de 2019.

En dicha instancia participé por mandato de la Honorable Cámara de Diputados, como miembro en la XXXII Reunión de la Comisión de Asuntos Económicos, Deuda Social y Desarrollo Regional del Parlamento Latinoamericano y Caribeño.

La Comisión es presidida por el Diputado Rubens Bueno, de Brasil, el 2do. Vicepresidente Senador Gustavo E. Madero Muñoz, de México y el Secretario Diputado Edwin Ballesteros, de Colombia. Lamentablemente ninguno de los tres miembros de Directiva de la Comisión asistieron a la Reunión, razón por la cual tuvo que actuar como Presidenta Accidental a la Diputada Erika Sánchez Martínez de México, para que dirija la presente reunión y como Secretaria Relatora a la Diputada Valentina Rapela, de Uruguay.

La Comisión tiene como objeto analizar las estructuras económicas de nuestra Región, respecto a los diferentes sectores económicos, políticas de desarrollo, procesos de integración económica y planificación del desarrollo nacional, en sus diversos niveles (regional, subregional, provincial, estadual o departamental, local, urbano o rural), sectores (primario, secundario y terciario) y actores socioeconómicos (público, privado, comunitario, otros), entre otras materias.

En esta misma ocasión se reunió la Comisión de Servicios Públicos y Defensa del Usuario y El Consumidor, lo que permitió que se abordaran también algunos temas en conjunto por ambas comisiones. Los temas abordados fueron los siguientes (se adjunta el acta):

- Criptomonedas (en conjunto)
- Perspectivas económicas de la región de AL y C y de los retos para la Ley de Ingresos y el Presupuesto de egresos. (en conjunto)
- Analizar los procesos de integración económica en América Latina y la celebración de conferencias parlamentarias sobre temas transversales que atañen a este órgano con sus similares, para analizar temas como medio ambiente, asuntos indígenas, capacitación y nuevas tecnologías y campo y autosuficiencia alimentaria. (en conjunto)

- Oportunidades a nivel regional de Latinoamérica para incrementar el valor agregado de los productos. Este tema fue presentado por el suscrito, basado en un estudio realizado con la colaboración de Fabiola Cabrera, profesional de la BCN.
- Análisis de Legislación discriminatoria en América y el Caribe en materia de Autonomía y Empoderamiento Económico de las Mujeres, ONU MUJERES
- Ley de fondos y garantías de insolvencia patronal, analizar la experiencia de Brasil. Este tema no pudo ser abordado, dado la ausencia del Diputado encargado de la presentación. Se acordó proponer que el tema sea visto en la comisión de Asuntos Políticos, Municipales y de la Integración, y cuando este el Diputado presente.
- Presupuestos participativos.

Se acordó abordar los siguientes temas en la próxima sesión (en marzo de 2019):

- Perspectivas económicas de la región de AL y C y de los retos para la Ley de Ingresos y el Presupuesto de egresos.
- Analizar los procesos de integración económica en América Latina y la celebración de conferencias parlamentarias sobre temas transversales que atañen a este órgano con sus similares, para analizar temas como medio ambiente, asuntos indígenas, capacitación y nuevas tecnologías y campo y autosuficiencia alimentaria.
- Presupuestos participativos: organizar a futuro un encuentro entre las comunidades para compartir las experiencias en materia de presupuesto participativo dado los contextos específicos; conocimiento de las experiencias por ciudades para identificar los pasos a seguir Informe por país Debate y conclusiones.
- Preparación de la Conferencia Interparlamentaria sobre Envejecimiento poblacional de América Latina y el Caribe.

En esta ocasión no participó ningún otro Diputado o Diputada chilena, pero pudimos adelantar algunas conversaciones al respecto de la Sesión que tendrá lugar en Chile, en el mes de noviembre, la Comisión de Energía y Minas, presidida por el Honorable Diputado Issa Kort. de la participación en la Comisión de Asuntos Económicos, Deuda Social y Desarrollo Regional, participé como oyente de la Comisión de Energía y Minas y acompañé a la Presidenta de la Cámara de Diputados, Diputada Maya Fernández Allende, en distintas actividades tanto en el marco de Parlaméricas como en otras actividades protocolares.

Atentamente,

Pablo Vidal Rojas
Diputado de la República

DIPUTADO DE LA REPÚBLICA
PABLO VIDAL ROJAS
DISTRITO 8

PARLAMENTO
LATINOAMERICANO
Y CARIBEÑO

ACTA DE LA XXXII REUNIÓN DE LA COMISIÓN DE ASUNTOS ECONÓMICOS, DEUDA SOCIAL Y DESARROLLO REGIONAL, 12 Y 13 DE SEPTIEMBRE

Durante los días 12 y 13 de septiembre de 2019, se reúne la Comisión de Asuntos Económicos, Deuda Social y Desarrollo Regional en la Sede Permanente del Parlamento Latinoamericano y Caribeño, con la participación de los siguientes legisladores (as) miembros:

LEGISLADOR	PAIS
Sen. Richard A. Arends	ARUBA
Sen. Louisette J. Christiaans-yarzagaray	ARUBA
Sen Jeser El Ayoubi	CURACAO
Sen Meindert Roj er	CURACAO
Dip. Pablo Vidal	CHILE
Asamb. Juan Carlos Yar Araujo	ECUADOR
Sen. María Merced González G.	MÉXICO
Dip. Erika Sánchez Martínez	MÉXICO
Dip. Melchor Herrera	PANAMÁ
Congr. Jorge Andrés Castro Bravo	PERÚ
Sen. Rolando Brison	SAN MARTIN
Sen. Chanel Brownbill	SAN MARTIN
Dip. Valentina Rapela	URUGUAY
Dip. Carlos Reutor	URUGUAY
Dip. Julio Montoya	VENEZUELA

El Secretario de Comisiones, Diputado Rolando González Patricio de Cuba, da la bienvenidas a todos los Parlamentarios.

Ante la ausencia del Presidente y el Vicepresidente de la comisión, el Secretario de Comisiones elige a la Diputada Erika Sánchez Martínez de México, como presidente a.i, para que dirija la presente reunión y como Secretaria Relatora a la Diputada Valentina Rapela.

La Presidenta a.i, da inicio a la misma, con el saludo y la bienvenida a los parlamentarios siendo las 11:30 A.M.

Dando inicio al desarrollo del orden del día.

Tema 1
Cadenas Global de Valor
Expositor: Pablo Vidal de Chile.

Oportunidades e nivel Nacional. (Caso de Chile). Definición
según Kaplinsky 2013.

Es la para completa de actividades que se requiere para tener un producto.

Cadenas Global de Valor.
El mayor valor en general lo reciben países desarrollados.

El trabajo es una pequeña parte del precio de un bien tecnológico.

La diferencia entre el valor de las actividades más rentables se ha acentuado entre la década de los 70 y la del 2000.

En la cadena de valores, nosotros proveemos a los países desarrollados lo que necesitan para comercializar el mundo. Y luego nosotros lo compramos, que un valor de 50% y 100% más alto. ¿Dónde podemos logra un nivel de desarrollo?
Desafíos

del mañana.

llegad de Inversión Diversificación Exportadora: Absorción Tecnológica Creatividad

Mayor variedad de productos latinoamericanos va hacia los países vecinos mientras que países desarrollados el numero de producción y servicios exportados el más acotado

¿Como podemos integrar nuestras economías?

- [redacted] Levantar la cadena global de valor latinoamericano como una misión que nos une.

- [redacted] Acuerdos político vinculante y de largo plazo.

- [redacted] Profundizar redes de colaboración científica orientada para el desarrollo productivo.

-Plan ambicioso de infraestructura (Ferroviaria, Comercial y Telecomunicaciones).

-Implementar políticas para encadenamientos, productos dentro de la región.

- Acordar alianzas multinacionales, propias o externas de la región, que tengan voluntad de generar mayor valor agregados a las exportaciones dentro de la región.

Oradores: Senador Wimbert Hato de Curacao, Senador Carlos Reutor de Urugay, Senador Louisette J. Christiaans-yarzagaray de Aruba, Congresista Jorge Castro de Perú. Senador Richard Arends de Aruba.

Intercambio entre legisladores, necesidad de continuar trabajando en el tema.
Somos ricos en materia prima, pero no somos capaces de producir el producto final. No tenemos inversiones en nuestros gobiernos. No tenemos capacidad de transformar nuestras materias primas.

Nosotros producimos y China entre hoy primero en el mundo. Y nosotros no llegamos ni a estar a la mitad.

El Diputado Melchor Herrera de Panamá: El futuro de mecanismos va a determinar cuánto los países grandes requieren que le sigan manteniendo los países pequeños.

El Senador Rolando Brison de San Martín: Regulación Fiscal.

Países del mundo, controlan de manera leve y suave el esfuerzo de los países que producen.

La Senadora María Merced González G. de México, nos dice que debemos honrar el Parlatino y trabajar como región.

Todos los legisladores presentes están de acuerdos en darle continuidad en este problemático. Fomentamos el trabajo en equipo y le sana competencia.

Tenemos un problema: el privado tiene los intereses claros y el Estado no, toma decisiones a corto plazo. Debemos tener una mirada distinta y nosotros deberíamos asumir esta responsabilidad.

Envíen por email a los legisladores que participamos de la comisión los documentos, que se expusieron el Diputado Pablo Vidal de Chile, y Laura Velásquez.

Resoluciones e nuestros gobiernos, elaboran documento oficial.

Tema 1.

Análisis de Legislación discriminatoria en América y el Caribe en materia de Autonomía y Empoderamiento Económico de las Mujeres, ONU MUJERES

Expositora: Beatriz García (Panamá)

Reconocer y garantizar sus derechos. Siempre han sido negados a lo largo de la historia.

"Presentación de las leyes como primer escalón hacia la igualdad de género"

Hincapié fundamentalmente en la legislación adecuada, siendo el instrumento garante para eliminar la discriminación directa.

La tasa de participación en el mercado laboral es 49% para mujeres y 74% para hombres, incluso la mujer ocupa hasta tres veces más el tiempo al trabajo no remunerado.

Contenido y Análisis:

1. Acceso a bienes y recursos
2. Acceso al trabajo remunerado

3. Derechos violados al trabajo no remunerado.

Avances:

1. Derecho al divorcio — inicia separación de divorcio.
2. Compensación por despido — pensión compensatoria.
3. Acceso a régimen patrimonial.

Superación discriminación regulaciones patrimoniales:

1. Acceso a tierra
2. Acceso al crédito
3. En América latina solo el 49% de las mujeres tienen acceso a una cuenta bancaria.

Exclusión de ciertos tipos de modalidades de trabajo (ejemplo trabajo nocturno).

Infraestructura en puestos de decisión de empresas.

(solo el 21% ocupa altos cargos de empresas de la región).

Aplicación del principio de igualdad de remuneración por trabajo de igualdad de remuneración por trabajo de igual valor.

1. Convenios OIT
2. Falta de sistema de evaluación de objetivos de puestos de trabajo, no existen mecanismos de inspección y auditoria.

En América latina un 15% de mujeres gana menos que los hombres.

Uruguay ley 18.395 (2008) ejemplo de reconocimiento de un año de cotización por hijo, hasta un máximo de 5 años.

Ampliación de los derechos de trabajadores domésticos.

Aproximadamente 18 millones de personas en América latina trabaja en labores del hogar. (OIT 2018).

Mayor cobertura y protección de la maternidad

Piso básico 14 semanas de licencia por maternidad

1. Prueba de embarazo
2. Falta de protección ante despido
3. Pago licencia por el empleador
4. Prestación no similar al salario
5. No puesto equivalente tras licencia

Extensión y profundización de la legislación en materia de corresponsabilidad.

Nuevamente Uruguay pionero y ejemplo con la ley 19.353 (2015).

Reconoce el valor social del trabajo de ciudadanos y estipula la necesidad de una modificación de la actual división sexual del trabajo. SISTEMA NACIONAL DE CUIDADOS

(luego se extiende a Paraguay, Colombia, Costa Rica, México, Salvador, Republica Dominicana).

Jose Batlle y Ordoñez nuevamente pionero en Uruguay, año 1912 promueve la ley de divorcio por sola voluntad de la mujer, comenta la Diputada Valentina Rapela.

Recomendaciones:

1. Progresar en los convenios.
2. Eliminar decisiones discriminatorias directa.
3. Avanzar legislativamente.
4. Incidir en la sensibilidad y capacitación de género.
5. Promover empoderamiento.
6. Acceso a una justicia segura.

Profundizar en progreso y lagunas existentes en la promulgación de estas leyes.
"Empoderamiento económico - comercial de las mujeres. Avances u desafíos"

Expositora: Laura Velásquez (ARGENTINA)

No hay igualdad de condiciones en el mercado laboral del mundo

Según ONU mujeres en la mayoría de los países mujeres ganan solo el 60 y 75 % del salario del hombre.

Se estima que, en los países desarrollados, la participación de la mujer en el comercio es de aproximadamente 1/3.

CONCLUSIONES:

Disminuir brecha salarial entre hombres y mujeres en el mercado laboral

Empoderar y promover programas.

Desarrollar el compromiso político de las autoridades del país con respecto a la igualdad de género.

Concretar acuerdos comerciales con perspectiva de género.

Aumentar cargos de liderazgo para mujeres, dado que el empoderamiento económico es beneficioso para las empresas.

Chile, ley que sanciona el acoso sexual callejero. (Diputado Vidal)

Beneficio a mujeres para que puedan hacerse cargo de sus niños.

Derecho a la familia elegir que apellido quiere poner su hijo primero, (el paterno, o materno).

Paridad en los tres poderes, senado de la republica cuenta con 50% hombres y 50% mujeres, (María Merced González, México).

Solicitamos una reunión conjunta con la comisión de Servicios Públicos y Defensa del Usuario y el Consumidor para tratar el Tema sobre Criptomonedas.

El Tema Ley de fondos y garantías de insolvencia patronal, analizar la experiencia de Brasil. Que se vea con la comisión de Asuntos Políticos, Municipales y de la Integración y cuando este el Diputado presente.

Los siguientes temas quedan pendientes para la siguiente reunión de la comisión.

Tema 11

Perspectivas económicas de la región de AL y C y de los retos para la Ley de Ingresos y el Presupuesto de egresos.

Tema 111

Analizar los procesos de integración económica en América Latina y la celebración de conferencias parlamentarias sobre temas transversales que atañen a este órgano con sus similares, para analizar temas como medio ambiente, asuntos indígenas, capacitación y nuevas tecnologías y campo y autosuficiencia alimentaria.

Tema VI

Presupuestos participativos: organizar a futuro un encuentro entre las comunidades para compartir las experiencias en materia de presupuesto participativo dado los contextos específicos; conocimiento de las experiencias por ciudades para identificar los pasos a seguir Informe por país Debate y conclusiones.

Tema VII

Preparación de la Conferencia Interparlamentaria sobre Envejecimiento poblacional de América Latina y el Caribe.

El día 13 de septiembre se aprobó un grupo de trabajo.
Los miembros formaran un grupo de whatsapp.

Comisión de Servicios Públicos
y
Defensa del Usuario
Consumidor

Uruguay, Sen. Baraibar
Venezuela, Dip. Julio Montoya
Aruba, Sen. Daphne R. Y. Lejuez

Comisión de Asuntos
Económicos,
Deuda Social y la Desarrollo
Regional.

Aruba, Sen. Richard Arends
Curacao, Sen. Jeser El Ayoubi
México, Dip. Erika Sánchez
Sen. María Merced González
San Martín, Sen. Rolando Brison

PAís	FIRMAS
ARUBA	Sen. Richard A. Arends
ARUBA	Sen. Louisette J. Christiaans-Yarzagaray
CURACAO	Sen Jeser El Ayoubi
CURACAO	Sen Meindert Rojer
CHILE	Dip. Pablo Vidal
ECUADOR	Asamb. Juan Carlos Yar Araujo
MÉXICO	Sen. María Merced González G.
MÉXICO	Dip. Erika Sánchez Martínez
PANAMÁ	Dip. Melchor Herrera
PERÚ	Congr. Jorge Andrés Castro Bravo
SAN MARTIN	Sen. Rolando Brison
SAN MARTIN	Sen. Chanel Brownbill

FIRMAS	PAÍS
Dip. Valentina Rapela	URUGUAY
Dip. Carlos Reutor	URUGUAY
Dip. Julio Montoya	VENEZUELA

Cadenas Globales de Valor y la Inserción de América Latina

Desafíos y oportunidades

Autor

Fabiola Cabrera Valencia
Email: fcabrera@bcn.cl
Tel.: (56) 32 226 3187

Nº SUP: 119688

Nota aclaratoria

Este documento es un análisis especializado realizado bajo los criterios de validez, confiabilidad, neutralidad y pertinencia que orientan el trabajo de Asesoría Técnica Parlamentaria para apoyar y fortalecer el debate político-legislativo. El tema y contenido del documento se encuentra sujeto a los criterios y plazos acordados previamente con el requirente. Para su elaboración se recurrió a información y datos obtenidos de fuentes públicas y se hicieron los esfuerzos necesarios para corroborar su validez a la fecha de elaboración.

Resumen

Desde hace unas décadas, se ha venido observando un fenómeno de fragmentación y dispersión geográfica, principalmente transnacional, de la producción de bienes y servicios y de todas las etapas necesarias desde la compra de insumos hasta los servicios postventa, que se conoce como las cadenas globales de valor (CGV). Como su nombre lo indica, el valor pasa a ser un elemento fundamental debido a que el mercado ha acentuado los valores de las fases iniciales de la cadena, como investigación y desarrollo, y las terminales, como los servicios postventa, dejando las actividades intermedias, como producción y ensamblaje, en una condición desfavorable.

La dinámica de los mercados, y la profundización de los acuerdos comerciales, han llevado a que las actividades de mayor valor se han concentrado en los países desarrollados y aquellas de menor rentabilidad en países de menores ingresos, consolidando un crecimiento mundial desigual. Como dicen Kosacoff y López (2013) “América Latina participa poco y mal”.

En este marco surge con fuerza la consideración de los sistemas de gobernanza de dichas cadenas, toda vez que muchas de las decisiones de las grandes multinacionales son tomadas desde esferas no económicas sino políticas.

Los países en desarrollo enfrentan condiciones inmodificables cuando se trata de la dotación de factores productivos, las distancias geográficas de los centros más importantes y el precio fluctuante de las materias primas. Sin embargo, y sobre todo en el ámbito de la gobernanza de las CGV, existen factores endógenos que pueden modificar las dinámicas con el objeto de mejorar la participación de los países de menores ingresos.

Un adecuado ambiente de negocios, la calidad de la infraestructura, la educación y capacidades de la fuerza de trabajo, entre otros, son factores determinantes para la integración a las CGV que los países de menores ingresos sí podrían abordar. Sin embargo, las dinámicas de mercado, los sistemas de gobernanza de las cadenas en donde se dan relaciones de cautividad y dependencia y las actuales condiciones de los acuerdos de comercio con los países desarrollados, han representado más bien barreras para que los países en desarrollo puedan cambiar su posición.

En este marco, diversos autores apoyan la tesis de la necesidad de políticas activas por parte de los Estados para intervenir en sus matrices productivas. En este contexto, América Latina representa una oportunidad cierta, aunque incipiente, de fomentar el escalamiento hacia actividades de mayor valor, toda vez que el mercado principal de las exportaciones de tecnología media y alta es la propia región.

El avance de América Latina hacia las actividades de mayor valor en las cadenas productivas, requiere una integración regional inteligente, flexible, que considere las multinacionales latinas como un ejemplo de que las oportunidades sí existen, que posea la comprensión de la evolución tecnológica y de los ciclos de los productos con profundos conocimientos técnicos. La ruta hacia el esperado horizonte del desarrollo económico inclusivo y sustentable puede ser verdaderamente compleja, pero es claramente real.

I. Introducción

El presente informe está basado en una revisión bibliográfica selectiva que se complementa con datos de comercio internacional obtenidos en el Observatorio de Complejidad Económica (OEC, S/F). Se organiza de la siguiente manera: en la sección II se presenta el marco general de análisis, exponiendo

conceptos y sistemas de gobernanza, para luego en la sección III, presentar las dinámicas y tendencias productivas mundiales y la situación de los países de la región en su relación con la exportación de materias primas y su ubicación en las Cadenas Globales de Valor (CGV). La sección IV expone una de las oportunidades de la región para una mejora en la participación de las cadenas productivas, para finalmente abordar en la sección V algunas consideraciones que esbozan algunas recomendaciones.

II. Cadenas Globales de Valor: conceptos, marco de análisis y gobernanza

II.1 Definición y conceptos relacionados:

Desde hace unas décadas, y producto de la globalización, la disminución de los costos de transporte, de costos de comercio, entre otras razones, se ha venido observando un fenómeno de fragmentación y dispersión geográfica, principalmente transnacional, de la producción de bienes y servicios. Un bosquejo rápido de lo anterior, es el ejemplo los aviones comerciales de Boeing. Estos son asociados a EE.UU tanto porque sus capitales como su ensamblaje final corresponden y se realizan en EE.UU., sin embargo si se busca en detalle el origen de sus componentes se encuentra que en el fuselaje delantero hay participación de compañías japonesas y estadounidenses, el estabilizador horizontal proviene de Italia, las puertas de carga, de Suecia, mientras que las puertas de pasajeros, de Francia, componentes del motor del Reino Unido, las puntas de alas con rastrillo de Corea, etc. (en el anexo 1 se presenta imagen con detalles).

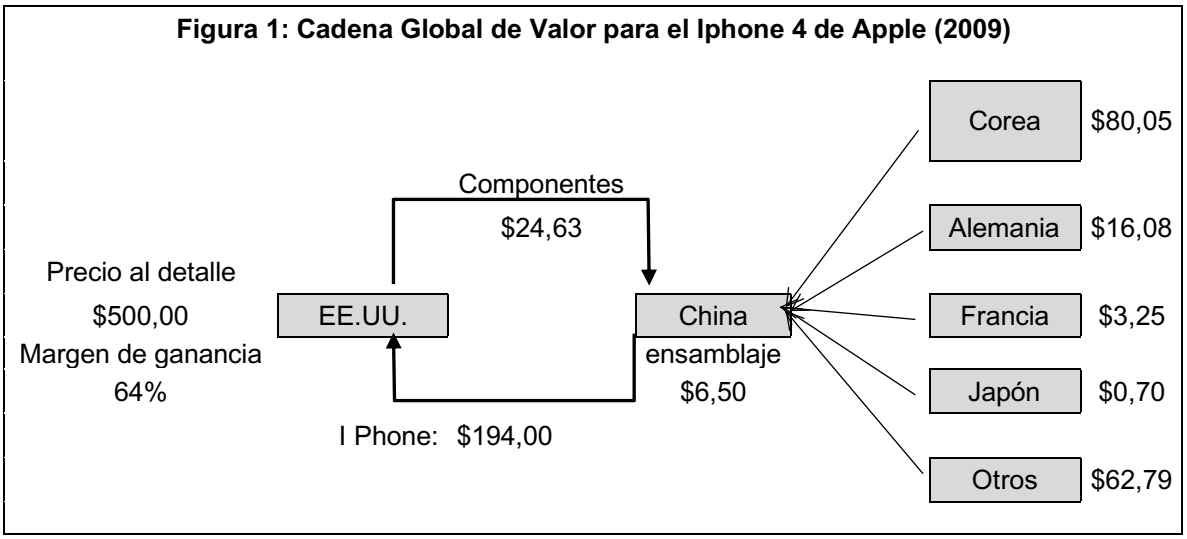
A la producción misma, se suman la serie de actividades necesarias para colocar un producto en el mercado, desde la compra de materiales hasta los servicios de postventa, las cuales también se han dividido geográficamente, localizándolas en aquellos lugares - países, ciudades, localidades- que representen una mayor eficiencia o menores costos en cada una de ellas. Este conjunto de estas actividades, recibe el nombre de cadena global de valor y para precisar el concepto, Kaplinsy (2013) lo define de la siguiente manera:

> La gama completa de actividades que se requieren para traer un producto o servicio desde la concepción, a través de las diferentes fases de producción (que involucran una combinación de transformación física y la entrada de varios servicios de productores), entrega a los consumidores finales, y disposición final después del uso (Kaplinsky, 2013).

Este fenómeno de dispersión geográfica ocupa el interés mundial por varias razones. En primer lugar, la distribución transnacional de las actividades tiene variados impactos en el medioambiente, la sustentabilidad, los salarios y el empleo, por mencionar algunos. Impactos que se dan dentro de los límites nacionales y por tanto con impacto geográfico localizado, reflejando la paradoja de la globalización, a saber, la integración global ha llevado a levantar la importancia de lo local.

En segundo lugar, cada una de las etapas es valorada de manera distinta por el mercado, ya sea en su rentabilidad o el valor mismo de las actividades. La manera más fácil de comprenderlas es a través del ejemplo de una de las cadenas globales más citadas, la que corresponde al IPhone 4 de Apple, como se muestra en la figura 1. En esta se puede observar que si bien China vende los Iphone terminados a EE.UU. a un precio de US$194, el valor que se generó en China es solo de US$6,5, puesto que el valor restante son componentes importados de varios países donde destaca Corea y Alemania con valores de por $80 y $16, respectivamente.

Figura 1: Cadena Global de Valor para el Iphone 4 de Apple (2009)



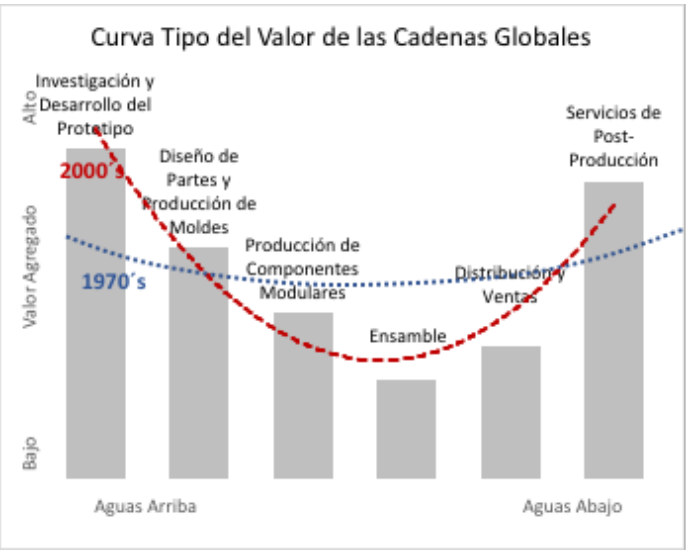
Fuente: Kaplinsky, 2013

En tercer lugar, esta división geográfica de las cadenas productivas ha levantado la atención más allá de la producción manufacturera, a todas las etapas involucradas, visibilizando actividades como la investigación y desarrollo, el marketing, la logística de distribución, etc., y los fenómenos que ello provoca, generando a su vez, especializaciones geográficas en distintas dimensiones, y por tanto con diferentes alcances en el impacto local anteriormente mencionado.

Finalmente, y aunque existen innumerables razones más por las cuales las CGV son actualmente un tema de atención mundial, la complejidad inherente a ellas, sobre todo considerando que se da en una variada gama de industrias como la electrónica, prendas de vestir, calzado materias primas agrícolas, etc., conforma un fenómeno vivo, que aún no se termina por comprender, y más aún, porque evoluciona al ritmo de las mejoras tecnológicas y el clima geopolítico – actualmente marcado por la creciente participación económica china.

Un elemento que marca el estudio de las CGV, y como lo indica su propio nombre, se refiere a los distintos valores que se agregan en cada uno de dichos procesos. La “curva sonriente” se ha vuelto la gráfica más conocida para representar las cadenas productivas globales. En ella se muestra el valor que tienen las distintas fases de un proceso productivo que si bien, dependiendo del producto, las etapas pueden ser muy distintas, sí se puede generalizar el orden de las actividades. Estas se inician en la investigación y desarrollo y terminan con los servicios de postventa, habiendo pasado por todas las etapas o actividades intermedias como la logística de compra, la producción o ensamble, la logística de venta etc. La curva, que debe su nombre a su forma, refleja que las actividades son más valoradas al inicio y al final de la cadena. En los extremos suelen encontrarse los servicios, la propiedad industrial e intelectual que en el último tiempo reportan una mayor rentabilidad que aquellas etapas de ensamble. Más aún, esta diferencia ha aumentado y la curva se ha vuelto más pronunciada en el último tiempo. La figura 2 muestra la curva punteada en azul para la década de los 70 y la línea roja con una mayor diferencia del valor entre las etapas para los años 2000.

Figura 2: Valor en las distintas etapas de la cadena productiva.



Fuente: Adaptación de Organización Mundial de Comercio (OMC), 2017

La curva sonriente provoca el gran interés de "subir" en la cadena y en particular por parte de los países en desarrollo. Si bien es cierto que el mejorar la posición en la cadena normalmente se refiere a participar con aquellas actividades que generen una mayor rentabilidad, el "*upgrade*", el "subir" o el "mejorar" la participación puede involucrar un mayor número de dimensiones sobre todo en el contexto de buscar un desarrollo económico inclusivo y sustentable. En este marco, Gereffi (2016) destaca tres ámbitos: el económico, el social y medioambiental. Mientras que en el primero se encuentran los clásicos resultados esperados como la generación de empleo, aumentar las exportaciones y su valor agregado, el mejor uso de los recursos e impulsar los encadenamientos productivos, la dimensión social hoy implica que las CGV también deben ser un vehículo para mejorar las condiciones laborales, acceder a mayores salarios, a la adquisición de capacidades y la inclusión de grupos vulnerables. De la misma manera, en el ámbito medioambiental, la inserción en las cadenas también debería implicar la conservación del agua, de la tierra, y de los ecosistemas, que va de la mano con la reducción de los desechos y la contaminación.

Si bien hay ciertas industrias que distan bastante de perseguir objetivos como los descritos anteriormente, debido a que las métricas más utilizadas para mejorar la posición en la cadena siguen siendo la rentabilidad y el valor de las actividades, la propuesta de Gereffi es entonces un marco de lo deseable a mediano y largo plazo y que iría de la mano con los objetivos 7 y 8 de desarrollo del Milenio de las Naciones Unidas, a saber, garantizar la sostenibilidad del medio ambiente y fomentar una alianza mundial para el desarrollo (UN, (S/F)).

II.2 La gobernanza en las CGV

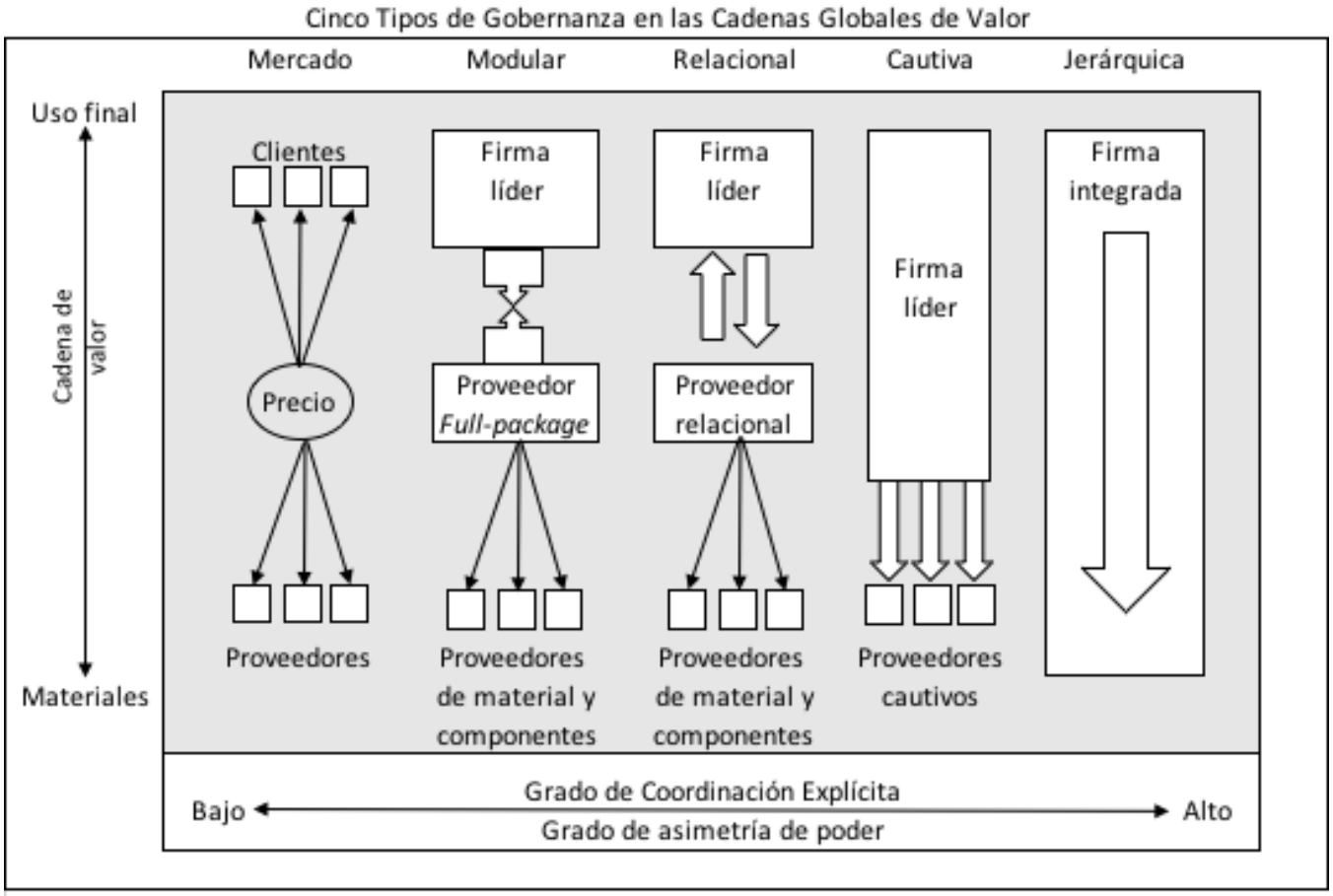
La división de las cadenas productivas en distintos sitios geográficos y en particular entre áreas transfronterizas, pareciera ser, en principio, una actividad global en donde es el mercado, con sus millones de participantes, el que da lugar a un entramado productivo en donde la competencia por la búsqueda de la eficiencia lleva a la participación de las empresas más competentes a nivel global. Sin embargo, gran parte de estas transacciones no ocurren bajo los mecanismos tradicionales de mercado en donde todos compiten por igual, ya que dentro de las cadenas hay empresas que tienen una preponderancia marcada en las industrias desplegando una jerarquía global y por tanto dando espacios

para las asimetrías de poder que afectan la competencia. De hecho, Gereffi et al. (2013) definen la gobernanza como "la coordinación no-mercantil de las actividades económicas", lo que quiere decir que es una coordinación con mecanismos que no son de mercado. Las decisiones de las firmas líderes pueden cambiar la organización y por tanto el escenario en el cual se toman las decisiones de producción, logística y marketing y podrían determinar el posible acceso de estos países en las cadenas internacionales.

Lo anterior plantea que el análisis del comercio internacional debe llevarse a cabo bajo un marco que permita distinguir las distintas formas de gobernanza, ya que en algunos casos son las multinacionales que tienen una importancia jerárquica las que definen la demanda de los recursos más eficientes y/o de menor costo en diversos países y en especial aquellos que se encuentran en vías de desarrollo (Humprey et al., 2001), mientras que en otros dicha jerarquía es más difusa. La comprensión de las formas de gobernanza de estas cadenas puede resultar clave para encontrar los focos de oportunidades para los países en desarrollo.

En la literatura hay varias clasificaciones de gobernanza en las cadenas y la más citada corresponde a la propuesta por Gereffi et al. (2005) con 5 tipos que se muestran en la figura 2., los cuales se identifican, entre otras cosas, por el grado de poder y por tanto subordinación entre las firmas líderes y sus proveedores:

Figura 3: Cadenas Globales de Valor y los tipos de gobernanza



Fuente: Gereffi, Humphrey y Sturgeon (2005)

1- Mercado: bajo este tipo de gobernanza, no existe asimetría debido a que se producen bienes genéricos por muchas empresas y para muchos consumidores, por lo que bajo este marco actúan los mecanismos de mercado de eficiencia y competitividad.

2- Modular: este tipo se refiere al mercado de los componentes, los cuales pueden servir a varios tipos de industria y/o de bienes dentro de una misma industria. De hecho, el nombre de modular viene de los módulos que se transan. Los costos de transacción, es decir los costos de cambiar el comprador o vendedor, son bajos y por tanto, si bien se puede dar una asimetría por algún grado de especificación del producto, esta sigue siendo baja.

3- Relacional: para este tipo aumenta el grado de asimetría con relación al anterior, ya que la relación entre proveedor y comprador debe ser más cercana por cuanto se aborda el comercio de bienes más específicos, hechos más a medida y por tanto implica la adaptación de los activos que posee la empresa, lo que reduce el espectro de opciones de venta.

4- Proveedores cautivos: en este tipo de gobernanza existe una gran asimetría de poder en donde la firma líder define el producto y/o servicio que es provisto por muchas pequeñas empresas y que deben cumplir con instrucciones específicas y estrictas para las cuales no siempre disponen de grandes capacidades y economías de escala que les permitan una competitividad de nivel mundial y por tanto optar por otros compradores.

5- Jerárquico o de integración vertical: se refiere generalmente a las multinacionales con presencia propia en cada país, esto implica que toda la cadena se encuentra bajo la estricta dirección de la casa matriz.

Si bien el marco anteriormente descrito es una buena herramienta para el análisis de las oportunidades que pudiera tener América Latina, existe un vacío respecto de la participación de agencias públicas y entidades del Estado donde se llevan a cabo las actividades. Los Estados, a través de exigencias de certificación o marcos regulatorios en los más diversos ámbitos (medio ambiente, mercado laboral, capacitación, I+D, entre otros), pueden ser agentes de cambio y por tanto definir o influenciar la dinámica de las cadenas en ciertas circunstancias. Es lo que más adelante se explica como los factores endógenos.

III. Cadenas Globales de Valor, dinámicas productivas mundiales, evolución y tendencias

III.1 Dependencia de la producción de materias primas

Las materias primas están asociados a la explotación de recursos naturales y corresponden a bienes altamente estandarizados, que se transan en bolsas internacionales. Las implicancias de la dependencia en la exportación de materias primas para los países son muchas, entre las más mencionadas se encuentran el impacto medioambiental, la desigualdad en los niveles de ingreso y los efectos de la volatilidad en sus precios. En este sentido, esta última es una característica importante para los países que dependen de su exportación, ya que la fluctuación de los precios impacta significativamente en los ingresos fiscales de los países exportadores de este tipo de bienes y también el impacto en otras exportaciones, en lo que se conoce como el síndrome holandés.[1] La volatilidad de los precios a su vez depende, entre otros tantos factores, de los niveles de inventarios, de las expectativas de crecimiento y se ven fuertemente afectados durante las crisis financieras (Creti et al., 2013) dejando las economías dependientes de ello a merced de factores que no pueden cambiar.

[1] Esto se da cuando los altos precios de las materias primas, generan una entrada de divisas que aprecia la moneda nacional (es decir el pecio del dólar disminuye), perjudicando con ello los otros sectores exportadores, al punto de extinguir sectores incipientes o más sensibles y aumentando con ello la dependencia de la exportación de materias primas.

El Reporte sobre el estado de dependencia de las materias primas de las Naciones Unidas (2017) mide la dependencia de los países como la participación de ellas sobre el total de exportación de mercancías. Un país se considera dependiente cuando este porcentaje alcanza o supera el 60%. Del total de países latinoamericanos, se revisó la dependencia de un grupo de 22 países en desarrollo para los períodos 2009-2010 y 2014-2015 (tabla 1) lo que aporta información variada.

Del total de países revisados, 13 son dependientes de sus recursos naturales de acuerdo al criterio mencionado al año 2015, de ellos, Bolivia, Ecuador, Paraguay y Venezuela tienen más del 90% de sus exportaciones en materias primas, a los cuales le siguen Jamaica, Perú, Chile y Colombia con una participación superior al 80%. Entre estos países, el impacto en la economía nacional también es diversa, y a excepción de Venezuela estas exportaciones representan un 20% o más del PIB en Chile, Bolivia Ecuador, Paraguay y Surinam, el más alto es Bolivia con un 30%.

Tabla 1: Dependencia De La Exportación De Materias primas

	Total Exportación Materias primas (% total exp. de mercancías)		Total Exportación Commodites (como proporción del PIB)		Índice de Concentración de las exportaciones (Hertindahl-Hirschmann)*	
	2009-2010	2014-2015	2009-2010	2014-2015	1995	2015
ARGENTINA	66	68	9.7	7.3	0.1244	0.1960
BOLIVIA	92	95	30.6	30.1	0.2015	0.4358
BRASIL	63	63	5.6	6.5	0.0865	0.1281
CHILE	88	86	28.5	24.3	0.3054	0.3236
COLOMBIA	76	81	10.6	10.8	0.2430	0.3541
COSTA RICA	26	36	7.1	7.3	0.3040	0.2291
CUBA	57	56	3.4	2.9	0.5583	0.2180
ECUADOR	91	94	21.6	20.0	0.3720	0.3719
EL SALVADOR	27	24	5.4	5.1	0.3007	0.2103
GUATEMALA	60	61	11.8	10.8	0.2537	0.1427
HAITI	11	11	1.0	1.3	0.1999	0.5159
HONDURAS	50	51	18.3	20.7	0.2830	0.2143
JAMAICA	83	88	8.6	8.6	0.4755	0.5259
MEXICO	25	19	6.8	6.1	0.1225	0.1224
NICARAGUA	66	53	21.9	21.0	0.2727	0.2267
PANAMA	21	53	8.2	17.5	0.3094	0.1890
PARAGUAY	91	91	29.2	27.6	0.3217	0.3172
PERU	89	88	20.7	15.9	0.2427	0.2471
REPUBLICA DOMINICANA	33	43	4.0	6.4	0.2074	0.1720
SURINAM	54	76	22.6	24.6	0.5685	0.5658
URUGUAY	76	77	12.9	11.6	0.1594	0.2181
VENEZUELA	88	92	15.0	6.5	0.4986	0.7476

*Indice de Hertindahl-Hirschmann tiene valores entre 0 y 1, donde 1 es total concentración y 0 es la total diversificación.

Fuente: Naciones Unidas 2017

Por otra parte, países como Uruguay, Surinam, Argentina, Brasil y Guatemala exportan entre el 77% y 61% de materias primas. En Argentina Brasil y Jamaica, la participación de estas exportaciones es inferior al 10% y 25% del PIB.

De los países revisados, los no dependientes son Costa Rica, Cuba, El Salvador, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y República Dominicana. A excepción de Honduras, Nicaragua y Panamá, estos países no dependientes registran bajas participaciones de la exportación de materias primas en el PIB (inferiores al 10%).

El índice de Hertindahl-Hirschmann, es una métrica que también mide la dependencia de las exportaciones en donde mientras más cercano a 1 sea el indicador mayor es la dependencia, y menor mientras más cercano a 0. La mayoría de los países latinoamericanos ha aumentado o mantenido su concentración en las exportaciones de materias primas, de hecho y según de los 22 países revisados solo una tercera parte han disminuido su dependencia, que corresponden a los casos de Costa Rica, Cuba, El Salvador, Panamá, Nicaragua, Guatemala y Honduras.

Cabe destacar además, que en general, los países dependientes de la exportación de materias primas concentran estas exportaciones en un número pequeño de ellas (Naciones Unidas, 2017), lo que puede comprobarse también al observar la exportación de ciertos bienes con más detalle. La tabla 2, muestra en su lado izquierdo, la participación de los tres productos más importantes en las exportaciones totales de mercancías, y en el lado derecho, la participación de los bienes desde una perspectiva más genérica, es decir, exportaciones del reino animal, vegetal, mineral, etc.

En los bienes más específicos, destaca la participación de 80% del petróleo crudo en Venezuela, 67% de oro en Surinam, 44% del óxido de aluminio en Jamaica, es decir, casi la mitad o más de las exportaciones en un solo producto. Luego se observan situaciones en donde cerca de la tercera parte de las exportaciones se centran en un producto como 37% de un producto textil para Haití, 36% de azúcar crudo en Cuba, 32% de soja en Paraguay, y de gas de petróleo en Bolivia, etc.

El promedio no ponderado de los 22 países es de un 27,7% y el registro de exportaciones desde una clasificación más genérica (el lado derecho de la tabla 2), aumenta en general la dependencia de manera sustancial.

Tabla 2: Principales Materias primas Exportadas Por País Como Porcentaje Del Total De Exportaciones De Mercancías												
	Materias primas según clasificación del Código de Comercio internacional Estandarizado al nivel (SITC-4) de 4 dígitos						Commodity según clasificación general					
	Commodity 1	%	Commodity 2	%	Commodity 3	%	Commodity generico 1	%	Commodity generico 2	%	Commodity generico 3	%
Argentina	Harina de Soja	15,0%	Maíz	6,8%	Aceite de Soja	6,6%%	Productos Alimenticios	22%	Productos del Reino Vegetal	22%	Transporte	11%
Bolivia	Gas de petróleo	32,0%	Mineral de Zinc	17,0%	Oro	13,0%	Productos minerales	61%	Metales preciosos	15%	Products alimenticios	7%
Brasil	Soja	12,0%	Mineral de Hierro	9,2%	Petróleo Crudo	7,9%	Productos minerales	20%	Productos del Reino Vegetal	17%	Productos alimenticios	12%
Chile	Mineral de Cobre	24,0%	Cobre refinado	21,0%	Filetes de pescado	4,1%	Productos Minerales	28%	Metales	27%	Productos del reino vegetal	10%
Colombia	Petróleo Crudo	28,0%	Briquetas de carbón	20,0%	Café	6,9%	Productos minerales	55%	Productos del Reino Vegetal	14%	Productos químicos	5%
Costa Rica	Plátano	16,0%	Frutas tropicales	14%%	Instrumenos Médicos	11%%	Reino Vegetal	38%	Instrumentos	20%	Máquinas	13%
Cuba	Azucar crudo	36,0%	Tabaco Laminado	19,0%	Matas de níquel	10,0%	Productos Alimenticios	66%	Metales	14%	Productos de origen animal	7%
Ecuador	Petróleo Crudo	29,0%	Plátanos	18,0%	Crustáceos	16,0%	Productos minerales	34%	Productos del Reino Vegetal	24%	Productos de origen animal	17%
El Salvador	Tejer camisetas	13,0%	Jerseys de punto	7,2%	Calcetines de punto y calcetería	4,5%	Textiles	46%	Productos alimenticios	14%	Máquinas	5%
Guatemala	Platano	13,0%	Café	7,2%	Jerseys de punto	6,2%	Productos del reino vegetal	32%	Textiles	18%	Productos alimenticios	16%
Haiti	Tejer camisetas	37,0%	Jerseys de punto	22,0%	Trajes para no knit de los hombrEs	12,0%	Textiles	89%	Productos químicos	5%	Productos del reino vegetal	2%
Honduras	Tejer camisetas	14,0%	Café	13%	Jerseys de punto	9,7%	Textiles	40%	Productos del Reino Vegetal	21%	Máquinas	8%
Jamaica	Óxido de aluminio	44,0%	Mineral de aluminio	8,2	Licores	7,1%	Productos químicos	46%	Productos alimenticios	23%	Productos minerales	14%

Tabla 2 (Continuación): Principales Materias primas Exportadas Por País Como Porcentaje Del Total De Exportaciones De Mercancías												
	Materias primas según clasificación del Código de Comercio internacional Estandarizado al nivel (SITC-4) de 4 dígitos						Commodity según clasificación general					
Mexico	Coches	11,0%	Piezas-repuestas	6,7%	Camiones de reparto	6,4%	Máquinas	37%	Transporte	27%	Productos minerales	7%
Nicaragua	Tejer camisetas	11%%	Cable aislado	12,0%	Café	9,7%	Textiles	28%	Productos de origen animal	19%	Productos del reino vegetal	16%
Panama	Refinado de petróleo	21,0%	Alquitrán de aceite	9,9%	Plátanos	9,8%%	Productos minerales	38%	Productos del Reino Vegetal	12%	Transporte	7%
Paraguay	Soja	32,0%	Harina de Soja	11%%	Congelados de carne de bovino	8,7%	Productos del reino vegetal	42%	Productos de origen animal	19%	Productos alimenticios	14%
Peru	Mineral de Cobre	27,0%	Oro	16,0%	Refinado de petróleo	5,6%%	Productos minerales	46%	Metales preciosos	17%	Productos del reino vegetal	10%
Republica Dominicana	Oro	17,0%	Tabaco laminado	8,7%	Equipos de protección de baja tensión	5,8%	Metales preciosos	18%	Productos alimenticios	18%	Textiles	14%
Surinam	Oro	67,0%	Metales preciosos	12,0%	Refinado de petróleo	5,0%	Metales preciosos	79%	Productos minerales	5%	Productos de origen animal	5%
Uruguay	Congelados de carne de bovino	13,0%	Sulfato pasta química de madera	16,0%	Soja	7,6%%	Productos de origen animal	31%	Productos de papel	17%	Productos del reino vegetal	16%
Venezuela	Petróleo Crudo	80,0%	Refinado de petróleo	10,0%	Alcoholes acicicos	1,6%	Productos minerales	92%	Productos químicos	3%	Metales	3%

Fuente: Observatory of Economic Complexity (S/F)

III.2 La ubicación en las CGV

México, Brasil, Argentina, Nicaragua y Costa Rica, muestran concentraciones bajas en productos específicos (12% o menos), y a excepción de Argentina, estos países no son dependientes de la exportación de materias primas. Son situaciones más bien minoritarias a la mayoría de los países latinoamericanos con la mayor parte de sus exportaciones basadas en productos primarios, sin embargo estos cinco países no participan en las etapas de alto valor de las cadenas sino en actividades que se encuentran en la parte baja de las cadenas como el ensamblaje de piezas que se importan para luego exportarlas a un país desarrollado. Lo que implica que las materias primas han dejado de ser el único factor relevante ya que lo que importa hoy es el lugar que se ocupa dentro de la cadena.

Un buen ejemplo para esta situación es México. Desde la perspectiva económica, México tiene una baja dependencia de las materias primas debido a que solo el 19% de sus exportaciones totales corresponde a productos estandarizados, que en este caso exporta petróleo y oro, al mismo tiempo que su indicador de concentración de las exportaciones es la tercera parte que el mismo índice de Chile quien tiene un PIB per cápita y un Índice de Desarrollo Humano mayor. Esto quiere decir que si bien las materias primas son importantes, el aspecto más relevante es la participación dentro de las CGV, que en el caso de México es a través del ensamble de piezas, lo que en general constituye la parte baja de la cadena.

De esta manera surge un patrón general de participación de países desarrollados en las etapas de mayor valor y países en vías de desarrollo en etapas inferiores. La figura 4 esquematiza esta problemática de tener limitada la participación de los países en desarrollo a las actividades de bajo valor agregado. Según Kosacoff y López (2013) “América Latina participa poco y mal en las CGV”. Una muestra de ello, lo revela también la ubicación de la mayoría de las compañías transnacionales más importantes a nivel mundial, ya que sus casas matrices se encuentran ubicadas en países desarrollados o en su defecto, en países con gran poder económico como el caso de China. Por otra parte, se observa que las etapas de producción asociados a un mayor valor son aquellas intensivas en conocimiento, como el diseño, la investigación y desarrollo, el marketing y el desarrollo de nueva tecnología.

Figura 4: CGV, participación de los países desarrollados y los países en desarrollo



Fuente: Adaptación de Gereffi, 2016

La tabla 3, expone los patrones de participación en las CGV más comunes para los países según su nivel de ingreso. Los países de ingresos bajos tienen baja complejidad en la industria, basan sus

economías en las exportación de materias primas, con el predominio de empresas pequeñas, y con relaciones de dependencia de empresas líderes, es decir, la forma de gobernanza cautiva, a diferencia de los países de altos ingresos, con estructuras de mercado complejas, especializados en bienes intensivos en conocimiento y empresas líderes en la frontera tecnológica. En estos la participación de los servicios en las exportaciones es mayor (OMC, 2017).

Tabla 3: Trayectorias de la participación en las CGV

Fase en la CGV	Status de bajos ingresos	Status de ingresos medios	Status de altos ingresos
Complejidad de la industria	Simple	Intermedio	Complejo
Especialización típica	Producción de materias primas en agricultura, fabricación ligera, servicios de bajo valor agregado	Fabricación avanzada, agroempresas y servicios	Organización capital, coordinación y Investigación y desarrollo en complejo. agroindustria, fabricación y servicios, branding
Estructura de mercado típica y tamaño de la empresa promedio	Predominantemente empresas pequeñas	Algunas grandes, faltan tamaños medianos en el mercad probable	Estructura de mercado compleja con varios. empresas líderes y conglomerados y una gran y franja dinámica de pequeño a mediano tamaño. Empresas que interactúan de formas complejas.
Comprador-vendedor relacional dependencia y gobernanza en las CGV	Relaciones de mercado (o cautivas, si la competencia del proveedor es baja, transacciones altamente codificadas, y alta dependencia tecnológica)	Relacional o jerárquica.	Altamente modular y compleja vertical y las relaciones horizontales de interdependencia
Estructura típica de la firma y el conjunto de capacidades	Pocas capas organizativas, estrecho conjunto de capacidades, fuerza de trabajo con distribución muy sesgada hacia funciones de producción	Organización de mediana complejidad y estructura firme	Gran empresa o conglomerado, alta dirección, investigación y personal de desarrollo en relación con la producción funciones, cuantitativamente importante
Modo de competencia	Competitividad precio-calidad	Cada vez más diversificada, competitividad sin precios	Basado únicamente en marca y valor agregado, caracterizado por áreas altamente especializadas en la frontera tecnológica

Fuente: OMC, 2017

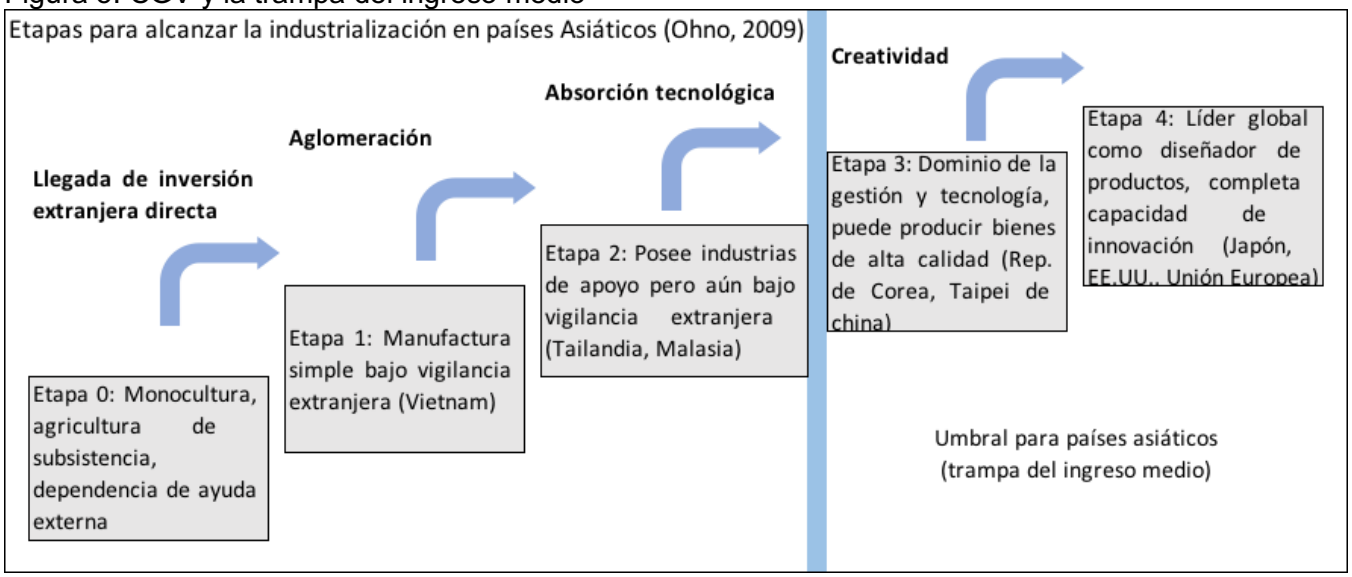
III.3 Las CGV como vía para alcanzar el desarrollo económico

En la medida que se comprende la gobernanza de las CGV, estas pueden ser una oportunidad para los países en desarrollo, ya que integrarse a las cadenas podría significar acceder a los mercados globales, para lo cual es necesario acceder a las empresas líderes de la cadena (Humphrey et al. 2001).

La trampa del ingreso medio se refiere generalmente a aquellos países que aún cuando han llevado adelante políticas para procurar mayor eficiencia económica durante décadas, estos continúan siendo países en desarrollo. Tomando como ejemplo las economías asiáticas, Ohno (2009) relaciona las distintas etapas de una cadena productiva, entregando como ejemplo países representativos en algunas etapas e identificando el umbral que representa el paso hacia una economía desarrollada (figura 5). Según Ono, (2009)

> "Para superar la trampa de los ingresos medios, un país en desarrollo debe adquirir capacidad para adoptar una visión industrial adecuada e implementar medidas efectivas hacia ella. La acción requerida es más agresiva de lo que sugiere el Consenso de Washington. La desregulación, la privatización, la integración y la presencia de un entorno empresarial sólido son lo suficientemente buenos hasta la etapa dos (de la figura 5), pero insuficientes para mejorar las habilidades y la tecnología y romper el techo de cristal hacia las etapas 3 y 4."

Figura 5: CGV y la trampa del ingreso medio



Fuente: Onho, 2009

Para escalar en estas fases, los países en vías de desarrollo enfrentan una situación distinta de la que enfrentaron los países desarrollados. La globalización se ha profundizado y las reglas de la OMC y la proliferación de TLC han reducido significativamente el espacio de políticas de los países en vías de desarrollo (Dalle, et al. 2013; Kosacoff y López, 2013).

La discusión de mejorar la posición en la cadena es una respuesta a la dinámica de los mercados en donde los países más desarrollados han externalizado todo aquello que representa una menor rentabilidad, y por tanto las actividades de menor valor han sido absorbidas por los países menos desarrollados, estableciendo con ello además una competencia en la baja de costos. Los liderazgos consolidados están dados por EE.UU en América Central, Alemania en Europa, y Japón en Asia, liderazgo que actualmente se encuentra en transición hacia China. (DURÁN Y ZACICLEVER, 2013)

III.3 Las CGV, los acuerdos comerciales y su profundización

El comercio internacional ha estado marcado desde la década de los 90 por un fuerte incremento no solo en el número de acuerdos comerciales sino también en la profundidad que ellos tienen. Inicialmente los acuerdos cubrían solo preferencia en aranceles, pero luego se fueron añadiendo otros temas de colaboración y en particular áreas de política pública como medidas antidumping, propiedad intelectual, compras públicas, procesos aduaneros, aranceles en bienes agrícolas, asistencia pública, entre otros. De hecho, al año 2015, solo una minoría de los acuerdos contempla menos de 10 áreas, ya que la mayoría cubre entre 10 a 20 áreas de política y un número creciente de acuerdos comprende un mayor número (OMC, 2017). En general la Organización Mundial de Comercio considera dos categorías de los acuerdos: aquellos que solo incluyen temas bajo el mandato de la OMC (estos es: aranceles, medidas antidumping y barreras técnicas al comercio internacional) y aquellos que incluyen cualquier tema extra. Según la OMC, más del 90% de los acuerdos incluyen al menos un tópico extra. Cabe destacar además que en los acuerdos que se están firmando en la actualidad están incorporando además obligaciones legales de cumplimiento (OMC, 2017).

Según la DURÁN Y ZACICLEVER (2013), la participación de América Latina es bastante heterogénea y puede entenderse en dos grupos principales, México y América Central en donde se destacan países integrados a las cadenas globales lideradas principalmente por EE.UU en diversos sectores como el automotriz, textil y también en servicios como centros de llamados u otros de tecnologías de información. El segundo grupo son los países de Sudamérica y el Caribe en donde esta participación es modesta e incipiente.

Los factores que han influido en el aumento de la participación de México y Centroamérica en las CGV corresponden a los menores costos laborales y la proximidad con EE.UU lo que ha llevado a las multinacionales trasladar o subcontratar las actividades intensivas en mano de obra como el ensamblaje, una mano de obra que al no requerir una alta calificación desarrolla actividades de poca sofisticación, a lo que se suman la implementación de políticas de incentivos como las zonas francas de exportación y zonas maquiladoras. Cabe destacar que los acuerdos comerciales entre EE.UU. y México y Centroamérica, han consolidado y profundizado este tipo de participación (DURÁN Y ZACICLEVER, 2013).

IV. Cadenas Globales de Valor y las oportunidades de América Latina

Por todo lo anterior, las tendencias de las CGV sitúan a América Latina en una posición desfavorable dentro de las cadenas, caracterizada por sus exportaciones mayoritariamente de productos básicos o manufacturas relacionadas a ese sector. Pero si se observa el tipo de exportaciones por destino, el comercio intrarregional se revela como una gran oportunidad para explotar el potencial de AL en su conjunto.

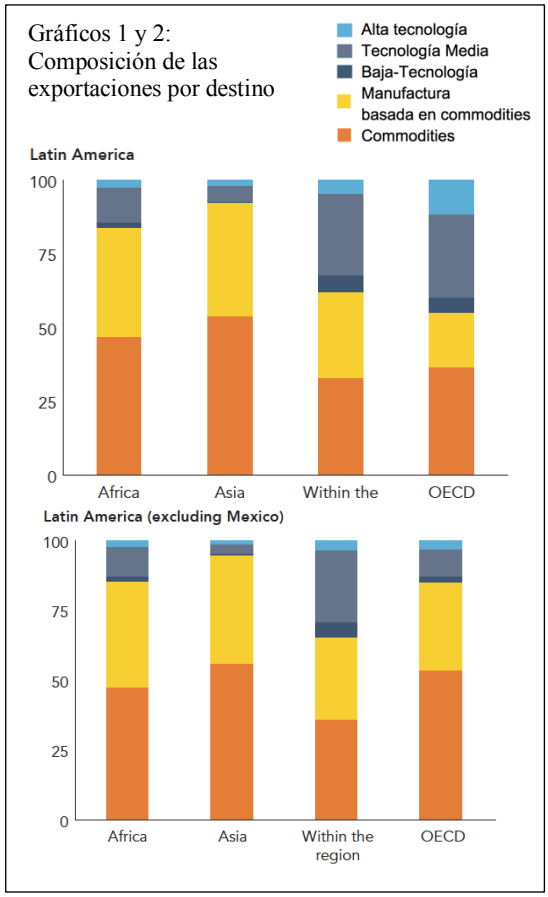
Como ya se ha mencionado en reiteradas ocasiones, el patrón de comercio latinoamericano se caracteriza porque la mayor parte de sus exportaciones son materias primas o manufacturas relacionadas a comodities, hacia África, Asia, países OCDE e incluso dentro de la región. Sin embargo, si se diseccionan las exportaciones por la intensidad tecnológica (gráfico 1) y además se analiza sin México (el que tiene un importante comercio intra-industrial con EEUU) (gráfico 2), se tiene que el destino más importante para las incipientes exportaciones de intensidad tecnológica alta y media es la propia región.

Esto se refuerza al observar la cantidad de productos exportados a distintas regiones (la tabla 4 da cuenta de la importancia que tiene América Latina en la diversificación de las exportaciones). El promedio no ponderado, y exceptuando a México, del número de productos que América Latina exporta de manera intrarregional es 10 veces el número de productos que exporta a China. Claramente la proporción de las exportaciones de media y alta tecnología es incipiente y limitada, lo que no impide proyectar el comercio intrarregional como una ventana hacia la mejora en las CGV. Todo apuntaría a la necesidad de reforzar, fomentar e incentivar cadenas productivas regionales, y por tanto, los acuerdos que permitan una mayor integración regional.

Tabla 4: Número de prouctos exportados de América Latina y el Caribe por destino, 2014				
	Latinoamérica y el Caribe	China	Unión Europea	EE.UU
Antigua y Barbuda	17	-	4	11
Argentina	3.358	359	1.488	1.333
Bahamas	17	4	8	45
Barbados	906	40	259	475
Belize	75	5	26	85
Bolivia	566	51	278	273
Brazil	3.779	1.402	2.937	2.786
Chile	2.932	327	1.472	1.291
Colombia	3.176	277	1.375	1.762
Costa Rica	2.791	273	1.033	1.690
Rep. Dominicana	2.281	203	1.223	2.151
Ecuador	1.883	109	940	1.052
El Salvador	2.442	44	466	1.149
Guatemala	3.198	113	637	1.361
Guyana	471	29	94	294
Honduras	1.485	757	682	1.531
Jamaica	470	38	252	337
Mexico	3.756	1.401	2.830	4.052
Nicaragua	1.837	52	304	923
Panama	289	32	66	156
Paraguay	968	63	408	287
Peru	3.034	249	1.599	1.772
Sana Lucía	355	6	188	848
Uruguay	1.367	108	786	453
Venezuela	920	16	168	618

Fuente: OMC, 2017

Gráficos 1 y 2:
Composición de las exportaciones por destino



V. Consideraciones para América Latina en su inserción en las CGV

V.1 La profundización de los mercados y la necesidad de políticas activas de desarrollo productivo

Dalle et al. (2013) cuestionan las recomendaciones que emanan de organismos internacionales como la OMC, la OCDE y la UNCTAD, quienes según ellos, si bien han contribuido al análisis de las CGV especialmente para los países en desarrollo, consideran que la vía para una mejor integración es la profundización de la apertura comercial para integrarse a las cadenas en aquellas etapas donde existen ventajas comparativas de los países en desarrollo. Sin embargo, dadas la externalidades positivas de varios sectores manufactureros y los efectos derrame que tienen las inversiones I+D, pone énfasis en que las capacidades se desarrollarán solo si hay activas políticas industriales. En este marco, y como se mencionó anteriormente sobre la profundización de los acuerdos comerciales, los mismos autores recalcan que la integración que se ha venido desarrollando se hace bajo condiciones que dejan poco espacio para la política pública de los países en desarrollo.

La profundización de los mercados lleva generalmente a la especialización en los sectores en donde existen ventajas comparativas, que para el caso de Latinoamérica, es en recursos naturales. Un ejemplo de esto corresponde a Chile que pasó de exportar bienes primarios y manufacturas simples basadas en bienes primarios desde un 56% en el año 2005 a un 89,7% en el 2015 (Minecon, 2017). Período en el cual el crecimiento chileno fue positivo exceptuando el año 2009 (crisis subprime) acompañada de una desigualdad prácticamente inalterada (Repetto, 2016). Es decir que la matriz exportadora de los países

en desarrollo, en general, ha respondido a las fuerzas de mercado y estas puede que no los conduzcan necesariamente hacia etapas de mayor valor de la cadena.

Por lo anterior, según Dalle et al. (2013) mover los países en desarrollo hacia etapas de la cadena que involucren sectores de mayor productividad o actividades con mayor valor agregado, no podría llevarse a cabo sino a través de una política industrial que incentive y fomente los procesos tecnológicos y de generación de capacidades que permita subir de nivel en la cadena.

Al considerar un rol más activo por parte de los Estados en las CGV, se llega a la búsqueda de subir de nivel en las cadenas, lo cual significa un cambio en la política comercial de los países desde un objetivo orientado al aumento de exportaciones a uno en el cual no solo importa la cantidad, sino qué se está exportando. En esta línea, la mejora en la participación puede materializarse a través de una mejora en el producto, en el proceso, en la participación dentro de la cadena con nuevas funciones, o en la participación de otras cadenas.

En este línea, y dada la profundización de los acuerdos comerciales, Bhatia (2013) sostiene que en el marco de la OMC las reglas y negociaciones deberían permitir el empleo de flexibilidades por parte de los países en desarrollo, en particular, que se completen las agendas sobre Trato Especial y Diferenciado y las cuestiones relativas a la Aplicación en la Ronda Doha.

V.2 Factores determinantes para América Latina en la participación de las CGV

Una segunda consideración la exponen Durán y Zaclicever, (2013) en la publicación de la CEPAL "América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor". Estos autores desarrollan su análisis sobre la heterogénea participación en las cadenas productivas entre los países de América Latina y el Caribe. Identifican varios factores que podrían explicar la participación heterogénea de América Latina en las CGV. Durán y Zaciclever (2013) identifica factores exógenos y endógenos, entre los primeros, se encuentran la dotación de factores productivos, en particular la de los recursos naturales, el tamaño de mercado determinado a su vez por el tamaño de la población en conjunto con los niveles de ingreso per cápita o el poder adquisitivo y la cercanía geográfica, que está demostrado que es determinante para la localización de diversas etapas de la cadena de producción (Krugman, 1991; OCDE, 2009). Estos factores son características que los países no pueden modificar, a diferencia de los endógenos, dados por acciones privadas o públicas que pueden generar cambios, en particular, se destacan las políticas comerciales, educativas e industriales.

Entre los factores endógenos determinantes en las CGV pueden mencionarse los siguientes:

- Infraestructura y conectividad: la calidad de los puertos, carreteras, redes de comunicación y todos los aspectos relacionados a la conectividad. Son sin duda elementos esenciales para las decisiones de ubicación las actividades productivas, ya que inciden directamente en los costos de operación y funcionamiento.
- Características de la fuerza de trabajo: los niveles de educación de los trabajadores, así como sus competencias, habilidades y niveles de productividad, definen la oferta laboral en los países. Una población que en general muestra una baja calificación de la mano de obra, propiciaría la instalación de actividades productivas simples y/o repetitivas, lo que se asocia también con bajos niveles salariales.
- Incentivos tributarios o el régimen fiscal existente que puede favorecer la instalación de multinacionales. Este tema tiene algunos matices, ya que por ejemplo se han implementado políticas de subsidio o exenciones tributarias asociadas a las exportaciones, las cuales actualmente son inaplicables dada la normativa de la OMC. Por otra parte la profundización de los acuerdos internacionales mencionados anteriormente limitan el rango de acción de los países

en cuanto a sus políticas internas. Cabe destacar, que el factor tributario o fiscal por sí solo no corresponde el único aspecto determinante, ya que este debe ser sopesado con el conjunto de otras características de cada país.

Los factores anteriormente señalados, tienen algunas variantes para el caso de las cadenas del sector servicios, ya que la dependencia o cercanía geográfica es menos determinante que en las redes industriales, y pesan más factores como el nivel de educación de los trabajadores en el mercado laboral así como sus competencias en el idioma inglés u otro relevante. En este sector es más probable encontrar redes globales que geográficamente localizadas dada la importancia del componente remoto en los servicios.

V.2 Multilatinas

El éxito de grandes multinacionales latinoamericanas, las llamadas "multilatinas", se considera una excepción al ambiente económico latinoamericano general de bajo dinamismo económico en la creación de empresas, pero demuestra que hay ventanas de oportunidad (Kosacoff y López, 2007). Los casos de Petrobras (combustibles) y Embraer (aeronáutica) de Brasil, América Móvil, Telmex (comunicaciones) y Cemex (construcción) de México, IMPSA (telecomunicaciones), e IMPSA (equipos energéticos) y Techint en Argentina; son una prueba que AL puede lograr una mejor inserción en las CGV.

V.3 Algunas recomendaciones

En una ponencia, Gereffi (2016) entregó recomendaciones para Kazakhstan, que si bien van dirigidas a ese país en particular, se enmarcan en las políticas de desarrollo local que pueden ser fomentadas en las economías en desarrollo con el objetivo de mejorar la participación en las CGV:

- Focalización en actividades de alto valor en las cadenas globales.
- Apuntar a compañías multinacionales para crear nuevos vínculos locales que permitan incentivar y fortalecer las cadenas localmente. En este aspecto puede considerarse acá la participación de las multilatinas.
- Desarrollo de la fuerza laboral en aquellas capacidades que permitan mejorar el nivel de participación, lo que implica activas políticas en educación, capacitación y generar capacidades claves (idioma inglés, programación, manejo de TICs).
- Integración regional, lo que sería coherente con la oportunidad que genera la región paras las tecnologías de mediana y alta intensidad tecnológica, lo que requiere además del fomento de un marco de gobernanza acorde para la región y su contexto.

Finalmente, y complementando lo anterior, es importante destacar que cualquier intento de bosquejar las oportunidades que América Latina posee, ya sea en su integración o mejora en la participación en las CGV, no está exento de complejidad. Las cadenas son dinámicas, ya sea por el avance de las diversas tecnologías, como también porque responden a su contexto geográfico, económico y político. Las oportunidades que se visualicen requieren de un profundo conocimiento técnico, pero también político. El dinamismo de las CGV representan un desafío para cualquier política pública a nivel nacional o las iniciativas de colaboración que se emprendan entre países, ya que estos requieren de bastante flexibilidad y aprendizaje en un marco de operación que evoluciona más rápido de lo que pueden cambiar instituciones y marcos normativos. Con una adecuada comprensión de los ciclos de negocios o de los productos, de los requerimientos técnicos de cada cadena, de la evolución de las tecnologías y de los aspectos geopolíticos, la probabilidad de implementar políticas exitosas para el desarrollo económico de los países, y en particular para América Latina, aumenta considerablemente (Devlin y Moguillansky, 2011).

VI. Referencias

Creti, A., Joëts, M., & Mignon, V. (2013). On the links between stock and commodity markets' volatility. Energy Economics, 37, 16-28.

Dalle, D., Fossati, V., & Lavopa, F. (2013). Política industrial: ¿el eslabón perdido en el debate de las Cadenas Globales de Valor?. Revista Argentina de Economía Internacional, 2, 3-16.

Devlin, R., y Moguillansky, G. (2011). Breeding Latin American tigers: Operational principles for rehabilitating industrial policies. The World Bank

Durán Lima, J. E., y Zaclicever, D. (2013). América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor. CEPAL. Serie Comercio Internacional.

Gereffi G. (2016, Octubre). Global Value Chains and Development. Presentación en Nazarbayev University, Astana, Kazakhstan. Disponible en: https://www.slideshare.net/DukeCGGC/global-value-chains-and-development-presentation-at-nazarbayev-university-in-kazakhstan (abril, 2019)

Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. Review of international political economy.

Gereffi, G., Humphrey, J., Kaplinsky, R., & Sturgeon*, T. J. (2001). Introduction: Globalisation, value chains and development. IDS bulletin, 32(3), 1-8. Disponible en: http://oro.open.ac.uk/8560/1/fulltext.pdf (abril, 2019)

Humphrey, J. and Schmitz, H. (2001) Governance in Global Value Chains. IDS Bulletin 32(3): 19-29

Kaplinsky, R. (2013). Global value chains: where they came from, where they are going and why this is important. Innovation, Knowledge, Development Working Papers, 68, 1-28. Disponible en: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.724.6304&rep=rep1&type=pdf (marzo, 2019)

Kosakoff, B., & López, A. (2008). América Latina y las Cadenas Globales de Valor: debilidades y potencialidades. Globalización, Competitividad y Gobernabilidad de Georgetown/Universia, 2(1). Disponible en https://gcg.universia.net/article/view/327 (marzo, 2019)

Krugman, P. (1991). Increasing returns and economic geography. Journal of political economy, 99(3), 483-499.

Observatory of Economic Complexity (S/F). Dosponible en: https://atlas.media.mit.edu/es/profile (abril, 2019)

OCDE 2009. How Regions Grow, Trends and Analysis. Disponible en: http://www.oecd.org/cfe/regional-policy/howregionsgrowtrendsandanalysis.htm

Ohno, K. 2009. "Avoiding the Middle-Income Trap: Renovating Industrial Policy Formulation in Vietnam." Association of Southeast Asian Nations Economic Bulletin 26 (1): 25–43.

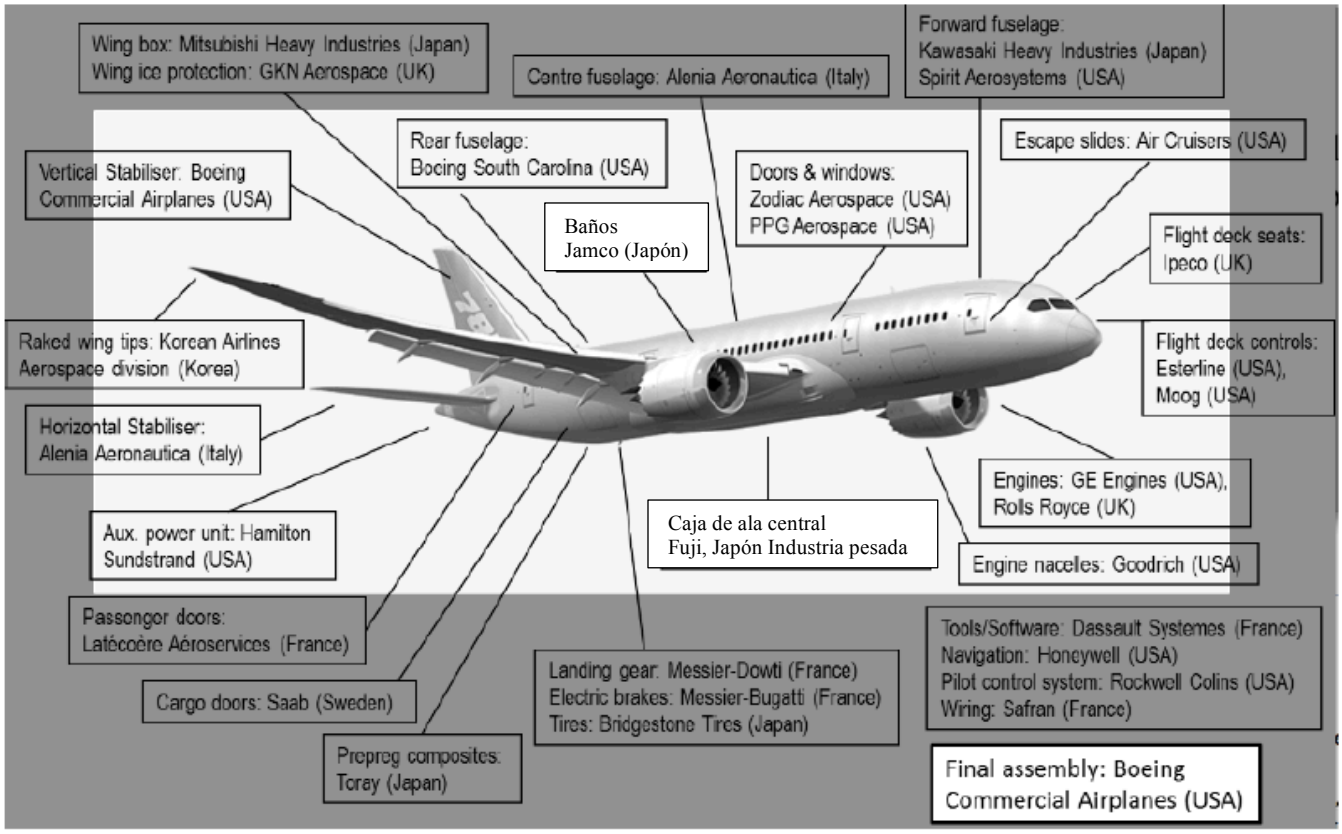
OMC 2017. Dollar, David R.; Inomata, Satoshi; Jetro-Ide; Degain, Christophe; Meng, Bo; Wang, Zhi; Ahmad, Nadim; Primi, Annalisa; Escaith, Hubert; Engel, Jakob; Taglioni, Daria; Heuser, Cecilia; Mattoo, Aaditya; Kidder, Matthew. 2017. Global value chain development report 2017 : measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development (English). Washington, D.C. : World Bank Group. Disponible en: http://documents.worldbank.org/curated/en/200681521003568933/Global-value-chain-development-report-2017-measuring-and-analyzing-the-impact-of-GVCs-on-economic-development (abril, 2019)

PNUD Programa de las Naciones Unidas (S/F). Objetivos de Desarrollo del Milenio. Informe de 2015. Disponible en: https://www.undp.org/content/undp/es/home/sdgoverview/mdg_goals.html (abril, 2019)

I

ANEXO 1

La cadena de valor aeroespacial del avión comercial Boeing



Fuente: Kaplinsky, 2013

Disclaimer

Asesoría Técnica Parlamentaria, está enfocada en apoyar preferentemente el trabajo de las Comisiones Legislativas de ambas Cámaras, con especial atención al seguimiento de los proyectos de ley. Con lo cual se pretende contribuir a la certeza legislativa y a disminuir la brecha de disponibilidad de información y análisis entre Legislativo y Ejecutivo.

Creative Commons Atribución 3.0
(CC BY 3.0 CL)



Cadenas Globales de Valor

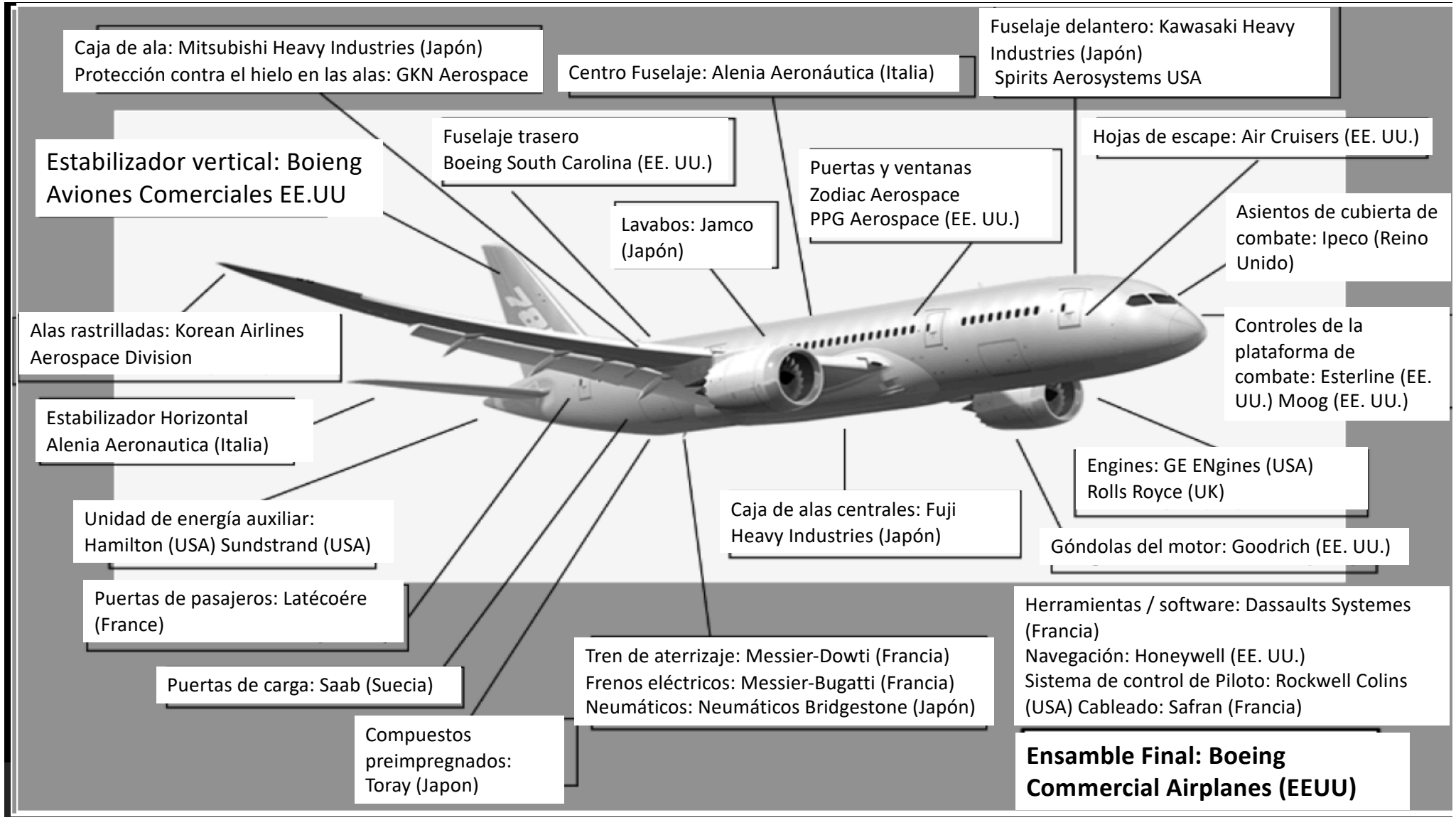
OPORTUNIDADES PARA AMÉRICA LATINA

Pablo Vidal Rojas
Diputado de la República de Chile

Cadena Global de Valor

Definición:

La gama completa de actividades que se requieren para traer un producto o servicio desde la concepción, a través de las diferentes fases de producción (que involucran una combinación de transformación física y la entrada de varios servicios de productores), entrega a los consumidores finales, y disposición final después del uso (Kaplinsky, 2013).

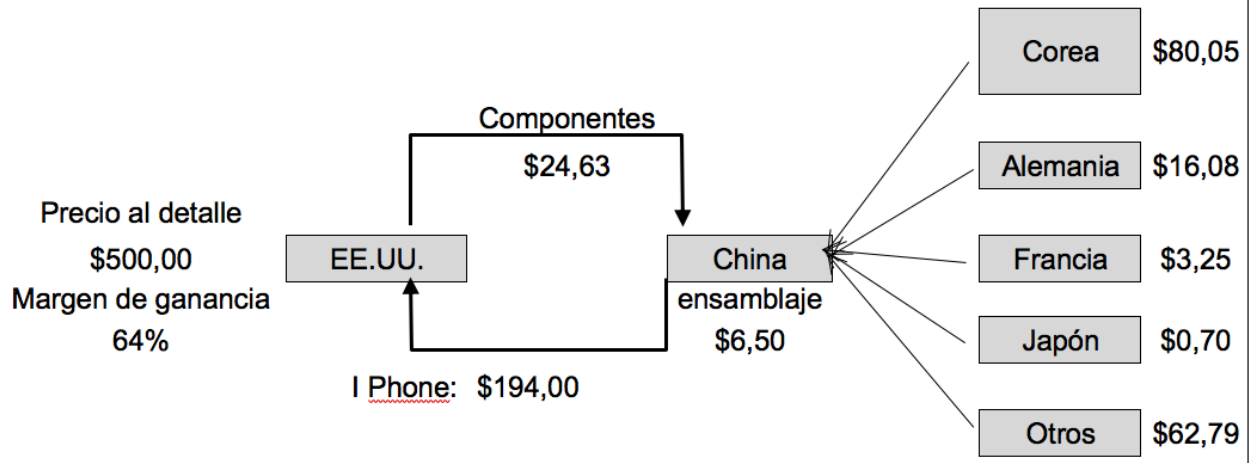

Caja de ala: Mitsubishi Heavy Industries (Japón)
Protección contra el hielo en las alas: GKN Aerospace
Centro Fuselaje: Alenia Aeronáutica (Italia)
Fuselaje delantero: Kawasaki Heavy Industries (Japón)
Spirits Aerosystems USA
Estabilizador vertical: Boieng Aviones Comerciales EE.UU
Fuselaje trasero
Boeing South Carolina (EE. UU.)
Hojas de escape: Air Cruisers (EE. UU.)
Puertas y ventanas
Zodiac Aerospace
PPG Aerospace (EE. UU.)
Lavabos: Jamco (Japón)
Asientos de cubierta de combate: Ipeco (Reino Unido)
Alas rastrilladas: Korean Airlines Aerospace Division
Controles de la plataforma de combate: Esterline (EE. UU.) Moog (EE. UU.)
Estabilizador Horizontal
Alenia Aeronautica (Italia)
Engines: GE ENgines (USA)
Rolls Royce (UK)
Unidad de energía auxiliar:
Hamilton (USA) Sundstrand (USA)
Caja de alas centrales: Fuji Heavy Industries (Japón)
Góndolas del motor: Goodrich (EE. UU.)
Puertas de pasajeros: Latécoére (France)
Herramientas / software: Dassaults Systemes (Francia)
Navegación: Honeywell (EE. UU.)
Sistema de control de Piloto: Rockwell Colins (USA) Cableado: Safran (Francia)
Tren de aterrizaje: Messier-Dowti (Francia)
Frenos eléctricos: Messier-Bugatti (Francia)
Neumáticos: Neumáticos Bridgestone (Japón)
Puertas de carga: Saab (Suecia)
Compuestos preimpregnados:
Toray (Japon)
Ensamble Final: Boeing Commercial Airplanes (EEUU)

Cadenas Globales de Valor

El mayor valor en general lo reciben los países desarrollados.

El trabajo es una parte pequeña del precio de un bien tecnológico

Figura 1: Cadena Global de Valor para el Iphone 4 de Apple (2009)

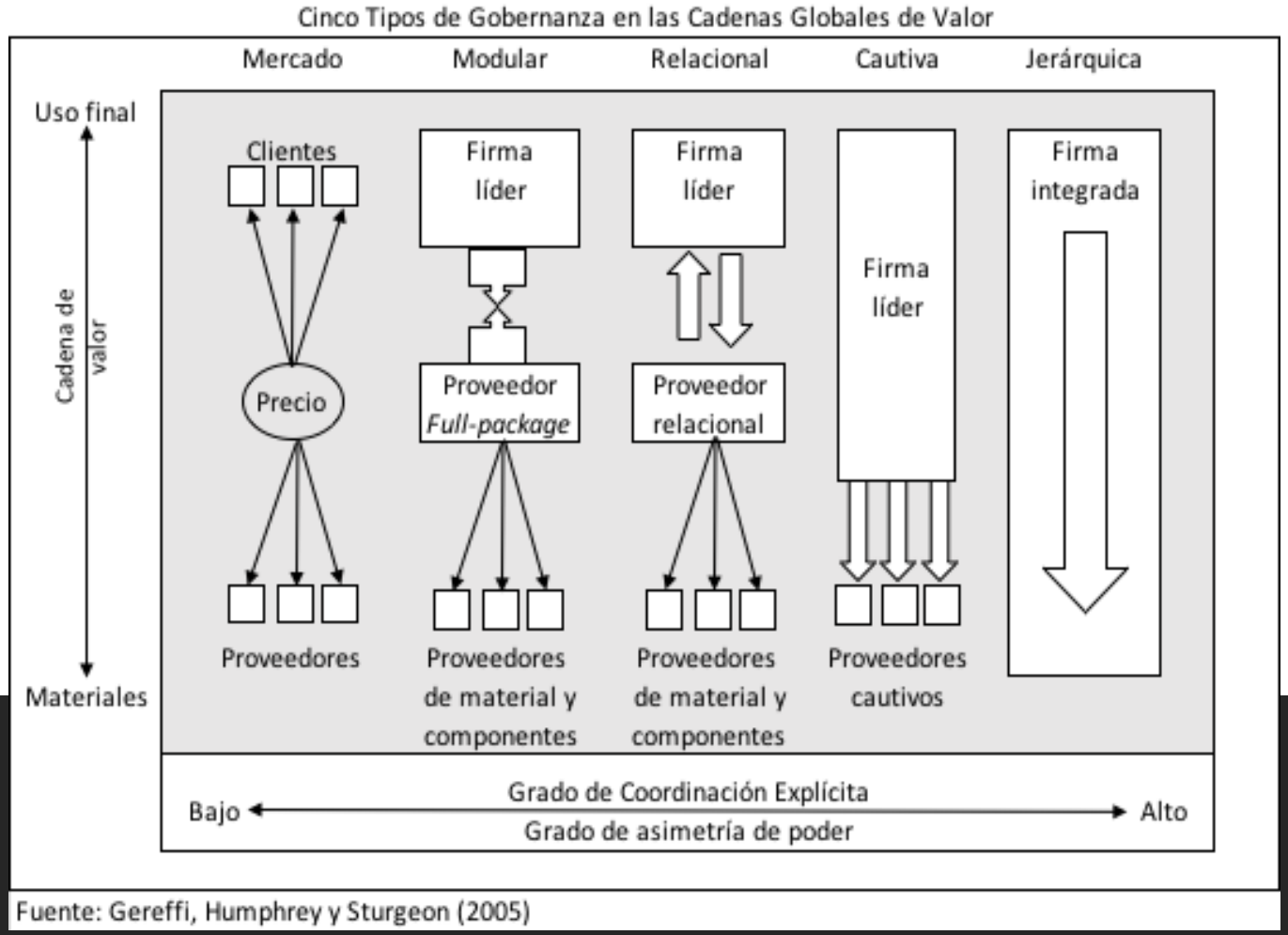


Fuente: Kaplinsky, 2013

Cadenas Globales de Valor

La diferencia entre en el valor de las actividades más rentables se ha acentuado entre la década de los 70 y la del 2000





Fuente: Gereffi, Humphrey y Sturgeon (2005)

Gobernanza en las Cadenas Globales de Valor

Tabla 2: Principales Materias primas Exportadas Por País Como Porcentaje Del Total De Exportaciones De Mercancías												
	Materias primas según clasificación del Código de Comercio internacional Estandarizado al nivel (SITC-4) de 4 dígitos						Commodity según clasificación general					
	Commodity 1	%	Commodity 2	%	Commodity 3	%	Commodity generico 1	%	Commodity generico 2	%	Commodity generico 3	%
Argentina	Harina de Soja	15,0%	Maíz	6,8%	Aceite de Soja	6,6%%	Productos Alimenticios	22%	Productos del Reino Vegetal	22%	Transporte	11%
Bolivia	Gas de petróleo	32,0%	Mineral de Zinc	17,0%	Oro	13,0%	Productos minerales	61%	Metales preciosos	15%	Products alimenticios	7%
Brasil	Soja	12,0%	Mineral de Hierro	9,2%	Petróleo Crudo	7,9%	Productos minerales	20%	Productos del Reino Vegetal	17%	Productos alimenticios	12%
Chile	Mineral de Cobre	24,0%	Cobre refinado	21,0%	Filetes de pescado	4,1%	Productos Minerales	28%	Metales	27%	Productos del reino vegetal	10%
Colombia	Petróleo Crudo	28,0%	Briquetas de carbón	20,0%	Café	6,9%	Productos minerales	55%	Productos del Reino Vegetal	14%	Productos químicos	5%
Costa Rica	Plátano	16,0%	Frutas tropicales	14%%	Instrumenos Médicos	11%%	Reino Vegetal	38%	Instrumentos	20%	Máquinas	13%
Cuba	Azucar crudo	36,0%	Tabaco Laminado	19,0%	Matas de níquel	10,0%	Productos Alimenticios	66%	Metales	14%	Productos de origen animal	7%
Ecuador	Petróleo Crudo	29,0%	Plátanos	18,0%	Crustáceos	16,0%	Productos minerales	34%	Productos del Reino Vegetal	24%	Productos de origen animal	17%
El Salvador	Tejer camisetas	13,0%	Jerseys de punto	7,2%	Calcetines de punto y calcetería	4,5%	Textiles	46%	Productos alimenticios	14%	Máquinas	5%
Guatemala	Platano	13,0%	Café	7,2%	Jerseys de punto	6,2%	Productos del reino vegetal	32%	Textiles	18%	Productos alimenticios	16%
Haiti	Tejer camisetas	37,0%	Jerseys de punto	22,0%	Trajes para no knit de los hombrEs	12,0%	Textiles	89%	Productos químicos	5%	Productos del reino vegetal	2%
Honduras	Tejer camisetas	14,0%	Café	13%	Jerseys de punto	9,7%	Textiles	40%	Productos del Reino Vegetal	21%	Máquinas	8%
Jamaica	Óxido de aluminio	44,0%	Mineral de aluminio	8,2	Licores	7,1%	Productos químicos	46%	Productos alimenticios	23%	Productos minerales	14%

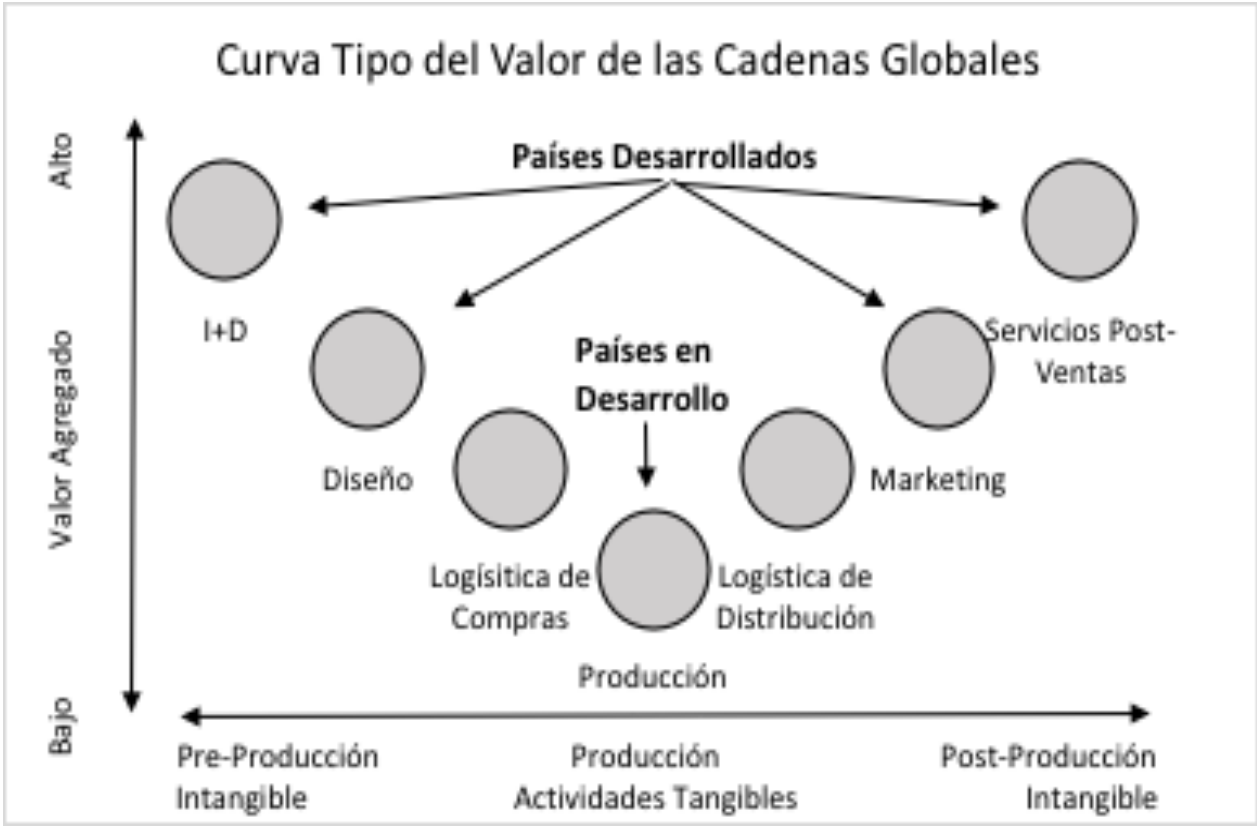
Tabla 2 (Continuación): Principales Materias primas Exportadas Por País Como Porcentaje Del Total De Exportaciones De Mer

	Materias primas según clasificación del Código de Comercio internacional Estandarizado al nivel (SITC-4) de 4 dígitos						Commodity según clasificación general				
Mexico	Coches	11,0%	Piezas-repuestas	6,7%	Camiones de reparto	6,4%	Máquinas	37%	Transporte	27%	Produc minera
Nicaragua	Tejer camisetas	11%%	Cable aislado	12,0%	Café	9,7%	Textiles	28%	Productos de origen animal	19%	Produc reino v
Panama	Refinado de petróleo	21,0%	Alquitrán de aceite	9,9%	Plátanos	9,8%%	Productos minerales	38%	Productos del Reino Vegetal	12%	Transp
Paraguay	Soja	32,0%	Harina de Soja	11%%	Congelados de carne de bovino	8,7%	Productos del reino vegetal	42%	Productos de origen animal	19%	Produc alimen
Peru	Mineral de Cobre	27,0%	Oro	16,0%	Refinado de petróleo	5,6%%	Productos minerales	46%	Metales preciosos	17%	Produc reino v
Republica Dominicana	Oro	17,0%	Tabaco laminado	8,7%	Equipos de protección de baja tensión	5,8%	Metales preciosos	18%	Productos alimenticios	18%	Textile
Surinam	Oro	67,0%	Metales preciosos	12,0%	Refinado de petróleo	5,0%	Metales preciosos	79%	Productos minerales	5%	Produc origen
Uruguay	Congelados de carne de bovino	13,0%	Sulfato pasta química de madera	16,0%	Soja	7,6%%	Productos de origen animal	31%	Productos de papel	17%	Produc reino v
Venezuela	Petróleo Crudo	80,0%	Refinado de petróleo	10,0%	Alcoholes acicicos	1,6%	Productos minerales	92%	Productos químicos	3%	Metale

Fuente: Observatory of Economic Complexity (S/F)

Cadenas Globales de Valor

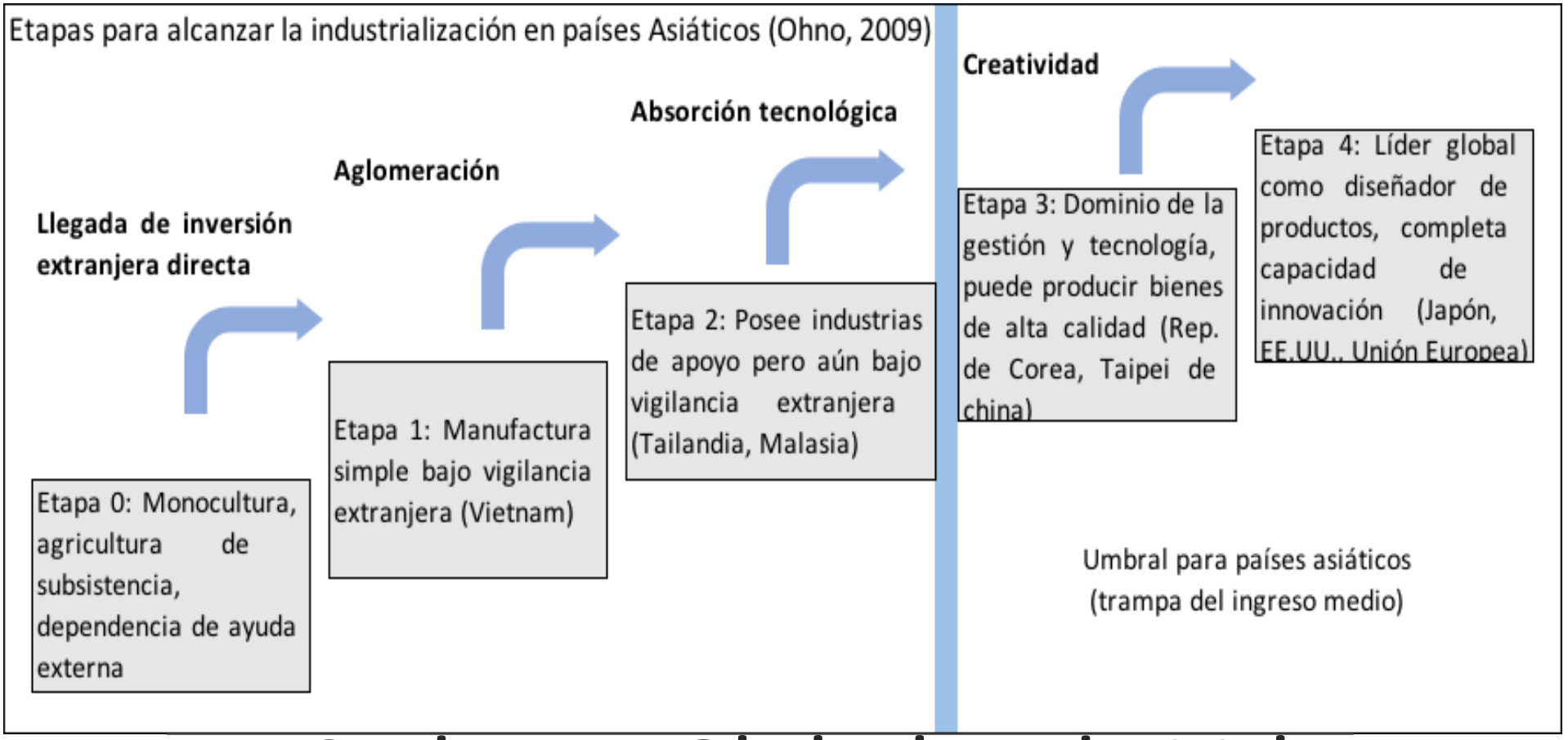
Participación de los países desarrollados y en desarrollo



Fuente: Adaptación de Gereffi, 2016

Trayectoria de la participación en las CGV

Trayectorias de la participación en las CGV			
Fase en la CGV	Status de bajos ingresos	Status de ingresos medios	Status de altos ingresos
Complejidad de la industria	Simple	Intermedio	Complejo
Especialización típica	Producción de materias primas en agricultura, fabricación ligera, servicios de bajo valor agregado	Fabricación avanzada, agroempresas y servicios	Organización capital, coordinación y Investigación y desarrollo en complejo. agroindustria, fabricación y servicios, branding
Estructura de mercado típica y tamaño de la empresa promedio	Predominantemente empresas pequeñas	Algunas grandes, faltan tamaños medianos en el mercad probable	Estructura de mercado compleja con varios. empresas líderes y conglomerados y una gran y franja dinámica de pequeño a mediano tamaño. Empresas que interactúan de formas complejas.
Comprador-vendedor relacional dependencia y gobernanza en las CGV	Relaciones de mercado (o cautivas, si la competencia del proveedor es baja, transacciones altamente codificadas, y alta dependencia tecnológica)	Relacional o jerárquica.	Altamente modular y compleja vertical y las relaciones horizontales de interdependencia
Estructura típica de la firma y el conjunto de capacidades	Pocas capas organizativas, estrecho conjunto de capacidades, fuerza de trabajo con distribución muy sesgada hacia funciones de producción	Organización de mediana complejidad y estructura firme	Gran empresa o conglomerado, alta dirección, investigación y personal de desarrollo en relación con la producción funciones, cuantitativamente importante
Modo de competencia	Competitividad precio-calidad	Cada vez más diversificada, competitividad sin precios	Basado únicamente en marca y valor agregado, caracterizado por áreas altamente especializadas en la frontera tecnológica



Cadenas Globales de Valor

COMO VÍA HACIA EL DESARROLLO ECONÓMICO

Cadenas Globales de Valor y las oportunidades de América Latina

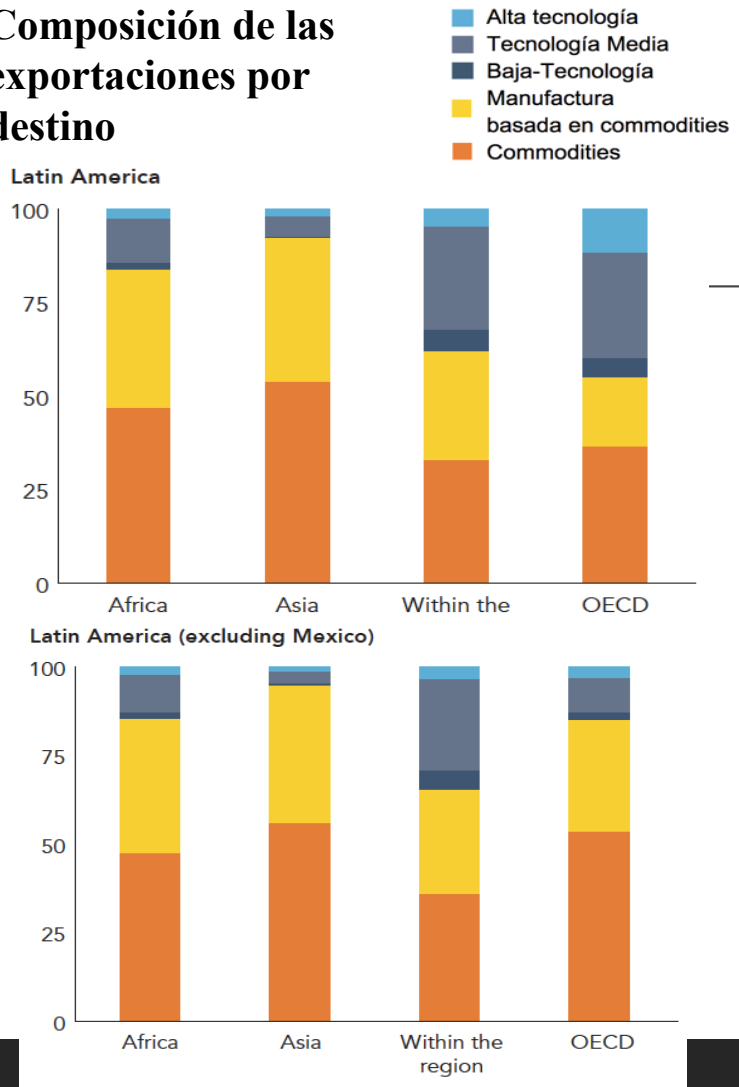
DIVERSIFICACIÓN EXPORTADORA

Mayor variedad de productos latinoamericanos va hacia los paises vecinos mientras que a los países desarrollados el número de productos y servicios exportados el más acotado

MAYOR INTENSIDAD TECNOLOGICA

Los productos exportados latinoamericanos con una mayor intensidad tecnológica tienen como destino los países de la propia región

Composición de las exportaciones por destino



Número de prouctos exportados de América Latina y el Caribe por destino, 2014				
	Latinoamérica y el Caribe	China	Unión Europea	EE.UU
Antigua y Barbuda	17	-	4	11
Argentina	3.358	359	1.488	1.333
Bahamas	17	4	8	45
Barbados	906	40	259	475
Belize	75	5	26	85
Bolivia	566	51	278	273
Brazil	3.779	1.402	2.937	2.786
Chile	2.932	327	1.472	1.291
Colombia	3.176	277	1.375	1.762
Costa Rica	2.791	273	1.033	1.690
Rep. Dominicana	2.281	203	1.223	2.151
Ecuador	1.883	109	940	1.052
El Salvador	2.442	44	466	1.149
Guatemala	3.198	113	637	1.361
Guyana	471	29	94	294
Honduras	1.485	757	682	1.531
Jamaica	470	38	252	337
Mexico	3.756	1.401	2.830	4.052
Nicaragua	1.837	52	304	923
Panama	289	32	66	156
Paraguay	968	63	408	287
Peru	3.034	249	1.599	1.772
Sana Lucía	355	6	188	848
Uruguay	1.367	108	786	453
Venezuela	920	16	168	618
Fuente: OMC, 2017				

Algunas recomendaciones

(Gereffi, 2019)*

- ✓Focalización en actividades de alto valor en las cadenas globales
- ✓Apuntar a compañías multinacionales para crear nuevos vínculos locales que permitan incentivar y fortalecer las cadenas localmente. En este aspecto puede considerarse acá la participación de las multilatinas.
- ✓Desarrollo de la fuerza laboral en aquellas capacidades que permitan mejorar el nivel de participación, lo que implica activas políticas en educación, capacitación y generar capacidades claves (idioma inglés, programación, manejo de TICs).
- ✓Integración regional, lo que sería coherente con la oportunidad que genera la región paras las tecnologías de mediana y alta intensidad tecnológica, lo que requiere además del fomento de un marco de gobernanza acorde para la región y su contexto.

* Si bien el autor entregó estas recomendaciones para Kazakhstan, se enmarcan en las políticas de desarrollo local que pueden ser fomentadas en las economías en desarrollo con el objetivo de mejorar la participación en las CGV

¿Cómo podemos integrar nuestras economías?

- Levantar la Cadena Global de Valor latinoamericana como una misión que nos une
- Acuerdo político vinculante y de largo plazo
- Implementar políticas para los encadenamientos productivos dentro de la región (por ejemplo: biotecnología para la agricultura, desarrollo local de tecnología en industrias extractivas, aprovechar las oportunidades de desarrollo tecnológico en el marco de la lucha contra el cambio climático)
- Profundizar redes de colaboración científica orientadas para el desarrollo productivo
- Plan ambicioso de infraestructura (ferroviario, carreteras, telecomunicaciones)
- Coordinación institucional:
  - Oficinas de comercio internacional
  - Agencias promotoras de exportaciones
  - Aduanas (entre otras)
- Acordar alianzas con multinacionales, propias o externas a la región, que tengan voluntad de generar mayor valor agregado a las exportaciones dentro de la región

Referencias

Creti, A., Joëts, M., & Mignon, V. (2013). On the links between stock and commodity markets' volatility. Energy Economics, 37, 16-28.

Dalle, D., Fossati, V., & Lavopa, F. (2013). Política industrial: ¿el eslabón perdido en el debate de las Cadenas Globales de Valor?. Revista Argentina de Economía Internacional, 2, 3-16.

Devlin, R., y Moguillansky, G. (2011). Breeding Latin American tigers: Operational principles for rehabilitating industrial policies. The World Bank

Durán Lima, J. E., y Zaclicever, D. (2013). América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor. CEPAL. Serie Comercio Internacional.

Gereffi G. (2016, Octubre). Global Value Chains and Development. Presentación en Nazarbayev University, Astana, Kazakhstan. Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. Review of international political economy.

Gereffi, G., Humphrey, J., Kaplinsky, R., & Sturgeon*, T. J. (2001). Introduction: Globalisation, value chains and development. IDS bulletin, 32(3), 1-8. Humphrey, J. and Schmitz, H. (2001) Governance in Global Value Chains. IDS Bulletin 32(3): 19-29

Kaplinsky, R. (2013). Global value chains: where they came from, where they are going and why this is important. Innovation, Knowledge, Development Working Papers, 68, 1-28. Kosakoff, B., & López, A. (2008). América Latina y las Cadenas Globales de Valor: debilidades y potencialidades. Globalización, Competitividad y Gobernabilidad de Georgetown/Universia, 2(1). Krugman, P. (1991). Increasing returns and economic geography. Journal of political economy, 99(3), 483-499.

Observatory of Economic Complexity (S/F). Dosponible en: https://atlas.media.mit.edu/es/profile (abril, 2019)

OCDE 2009. How Regions Grow, Trends and Analysis. Ohno, K. 2009. “Avoiding the Middle-Income Trap: Renovating Industrial Policy Formulation in Vietnam.” Association of Southeast Asian Nations Economic Bulletin 26 (1): 25–43.

OMC 2017. Dollar, David R.; Inomata, Satoshi; Jetro-Ide; Degain, Christophe; Meng, Bo; Wang, Zhi; Ahmad, Nadim; Primi, Annalisa; Escaith, Hubert; Engel, Jakob; Taglioni, Daria; Heuser, Cecilia; Mattoo, Aaditya; Kidder, Matthew. 2017. Global value chain development report 2017 : measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development (English). Washington, D.C. : World Bank Group. PNUD Programa de las Naciones Unidas (S/F). Objetivos de Desarrollo del Milenio. Informe de 2015.