Una importante contribución a la discusión de alternativas al modelo de producción dominante

Las crisis capitalistas del siglo XXI, particularmente la crisis sanitaria de 2020, y los subsecuentes procesos de estancamiento muestran que la globalización dejó de ser funcional a la reproducción del sistema capitalista. La expresión más evidente de la globalización ha sido el movimiento de capitales a través de la inversión extranjera directa y de cartera, que operan por medio de las cadenas globales de producción e inversionistas instituciones. En este ordenamiento económico, la dinámica de crecimiento descansó sobre el sector privado, especialmente a partir de los intereses de las grandes corporaciones industriales y financieras, priorizándose el objetivo de inflación baja, aunque, con reducidos niveles de crecimiento, desplegándose el periodo denominado "Gran Moderación".

América Latina fue una de las regiones más afectadas por el proceso de globalización porque su inserción al mercado internacional se hizo a través de materias primas y el ensamblaje de manufacturas con bajo valor agregado, asumiendo la región la función de mera "facilitadora de rentabilidad" para el capital internacional. Ello provocó un creciente proceso de desindustrialización, con cuentas corrientes deficitarias, pese a la dinamicidad del sector exportador. La inserción financiera internacional también fue fallida porque la mundialización del sistema financiero sólo facilitó el financiamiento en moneda nacional al sector público y con reducido financiamiento en moneda nacional para el resto de la economía; asimismo, los influjos netos de capital externo a la región sirvieron para valorizar el capital internacional, vía las crecientes brechas de tasas de interés, tipos de cambio estables y, en general, políticas amigables al capital internacional. Este conjunto de factores no contribuyó significativamente ni al crecimiento económico ni al desarrollo productivo.

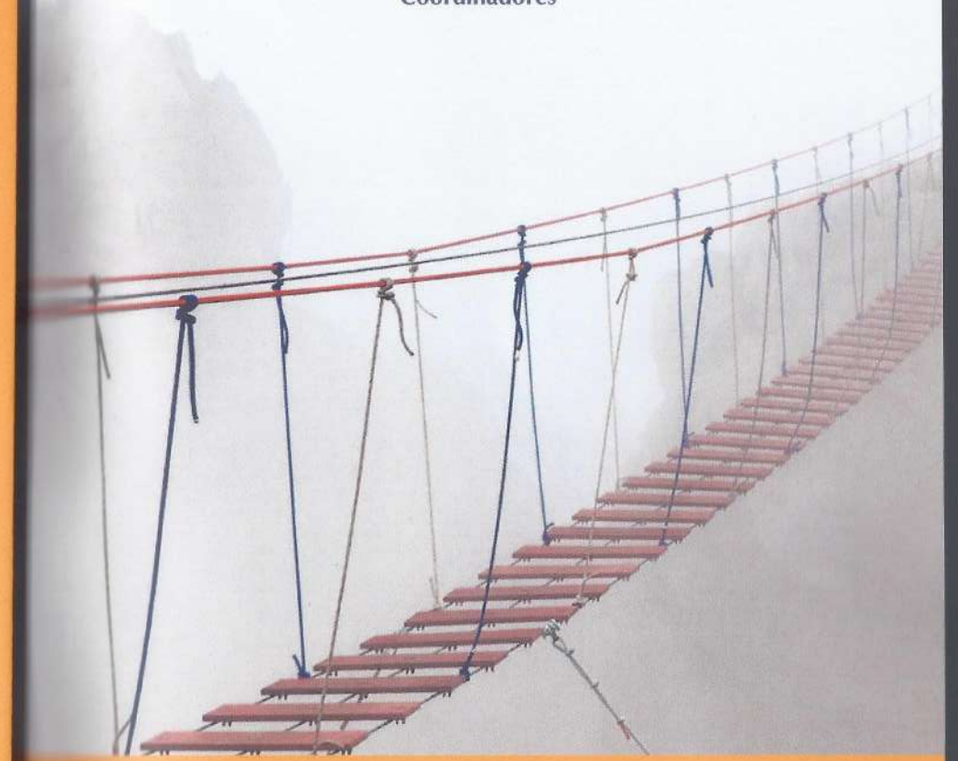
Este libro está dividido en cuatro secciones. La primera aborda temas relacionados al *Movimiento de capitales, globalización, endeudamiento y exceso de liquidez*. La segunda sección está dedicada al análisis de la *Internacionalización de capital, cadenas de valor y empresa translatina*. La tercera sección aborda la problemática de la *Política monetaria-cambiaria, crisis e inestabilidad financiera*. Finalmente, la última sección analiza *Alternativas de política económica ante la crisis*.

ISBN 978-607-30-6244-2

MOVIMIENTO DE CAPITALES, CRISIS SISTÉMICAS Y ALTERNATIVAS DE CRECIMIENTO

Noemi Levy Orlik
Jorge Bustamante Torres
Coordinadores

Noemi Levy Orlik
Jorge Bustamante Torres
Coordinadores



MOVIMIENTO DE CAPITALES, CRISIS SISTÉMICAS Y ALTERNATIVAS DE CRECIMIENTO

Una mirada a América Latina

MOVIMIENTO DE CAPITALES, CRISIS SISTÉMICAS Y ALTERNATIVAS DE CRECIMIENTO.

Una mirada a América Latina

Noemi Levy Orlik
Jorge Bustamante Torres
Coordinadores

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Economía
2022

Universidad Nacional Autónoma de México

Enrique Graue Wiechers	Rector
Leonardo Lomelí Vanegas	Secretario General
Alfredo Sánchez Castañeda	Abogado General
Luis Álvarez Icaza Longoria	Secretario Administrativo
Patricia Dolores Dávila Aranda	Secretaria de Desarrollo Institucional
Raúl Arcenio Aguilar Tamayo	Secretario de Prevención, Atención y Seguridad Universitaria

Facultad de Economía

Eduardo Vega López	Director
Lorena Rodríguez León	Secretaria General
María del Carmen Aguilar Mendoza	Secretaria Administrativa
Juan M. M. Puig Llano	Coordinador de Publicaciones

Este libro se inscribe en el proyecto PAPIIT IN306120 " La movilidad de capital en el siglo XXI: una mirada a las instituciones y mercados de América Latina" financiado por la Dirección General de Asuntos del Personal Académico (DGAPA) de la UNAM.

Diseño de interiores: Karina Navarrete Pérez
Diseño de cubierta: Miguel Ángel Navarrete Pérez

D.R. © 2022, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía.
Circuito Interior s/n, Ciudad Universitaria, Delegación Coyoacán,
C.P. 04510, Ciudad de México.

Primera edición: 29 de junio de 2022
ISBN 978-607-30-6244-2

"Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales".

Impreso y hecho en México - Printed and made in Mexico.

ÍNDICE

Introducción, *Noemi Levy Orlyk y Jorge Bustamante Torres* 11

Parte1. Movimiento de capitales, globalización, endeudamiento y exceso de liquidez

Capítulo 1. Un análisis teórico-institucional de mundialización, estructuras de desarrollo y crisis sanitaria, *Adrián Escamilla y Roberto Escorcia* 29

Capítulo 2. Instituciones bancarias, deuda y fragilidad fiscal en el contexto de la crisis sanitaria en América Latina, *Oscar Ugarteche Galarza, Jorge Aldair Zavaleta Reyes y Bertín Yair Acosta Bautista* 59

Capítulo 3. Exceso de liquidez y limitaciones al crecimiento en la economía mexicana, *Noemi Levy Orlik* 87

Parte 2. Internacionalización de capital, cadenas de valor y empresa translatina

Capítulo 4. Sobrecapitalización de las translatinas en el siglo XXI, *Jorge Bustamante Torres y Javier García Garay* 123

Capítulo 5. Inversión y financiamiento en la internacionalización de las corporaciones mexicanas, *Christian Said Domínguez Blancas* 153

Capítulo 6. Consecuencias de la crisis sanitaria en la reestructuración de las cadenas globales en América Latina, *Luis Kato Maldonado y Guadalupe Huerta Moreno* 179

Capítulo 7. Internacionalización y configuración de la industria manufacturera en la región norte de México, *Beatriz Paloma Sánchez Cruz* 207

Parte 3. Política monetaria-cambiaria, crisis e inestabilidad financiera

Capítulo 8. Una discusión teórica de la crisis, inflación financiera e incertidumbre, *Josefina León León* 233

Capítulo 9. Una reflexión teórica de metas de inflación, distribución del ingreso y estancamiento económico en México, *Roberto Valencia Arriaga* 259

Capítulo 10. "Vuelo a seguridad-acarreo de divisas" en México y las crisis financieras internacionales, *Luis Raúl Rodríguez Reyes* 279

Capítulo 11. El índice de condiciones financieras en el análisis de la inestabilidad financiera y la actividad económica de México, *Ana Laura Viveros* 305

Capítulo 12. COVID-19 y política macroeconómica: debate entre la estabilidad y los derechos humanos, *Ximena Valentina Echenique Romero* 323

Parte 4. Alternativas de política económica ante la crisis

Capítulo 13. Movimiento de capitales y la soberanía de la política económica, *Arturo Huerta González* 351

Capítulo 14. Política fiscal y el Estado como empleador de última instancia en la economía mexicana, *Bruno Sovilla y Cristal Edalí Morales Velasco* 373

CAPÍTULO 1

UN ANÁLISIS TEÓRICO-INSTITUCIONAL DE MUNDIALIZACIÓN, ESTRUCTURAS DE DESARROLLO Y CRISIS SANITARIA

Adrián Escamilla[1]
Roberto Escorcia[2]

1.1. INTRODUCCIÓN

El sistema capitalista ha hecho efectivos los conceptos de humanidad y mundialización a través de la universalización del trabajo individual y la integración efectiva de la producción y reproducción humana a nivel mundial (Fineschi, 2008). Esto significa que las determinaciones del desarrollo económico, junto con sus consecuencias y contradicciones, adquieren una dimensión mundial.[3] Una de las implicaciones más importantes de lo anterior es que actualmente la producción, la circulación y el valor de las mercancías no se determinan a nivel de las condiciones de los capitales privados ni de una rama nacional de

---

[1] Investigador adscrito al Programa Universitario de Estudios sobre Democracia, Justicia y Sociedad (PUEDJS) de la UNAM.

[2] Profesor-investigador Titular C adscrito al Departamento de Producción Económica de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco (UAM-X).

[3] La articulación de la producción tiene en el mercado mundial "la culminación [*Abschluß*], en la cual la producción se pone como totalidad al igual que cada uno de sus momentos, pero en la que al mismo tiempo todas las contradicciones [*Widersprüche*] están en proceso. El mercado mundial constituye entonces a la vez el presupuesto [*Voraussetzung*] de la totalidad y su portador [*Träger*]" (Marx, 1976, p. 151).

producción como tampoco a nivel de la economía nacional. Su espacio de definición se encuentra en el entramado mundial sujeto a la competencia de todos los capitales; el mercado mundial es ahora el lugar en que se desarrolla la competencia capitalista. Otras variables cuya definición está atravesada por el tejido de interrelación internacional son las decisiones de inversión, los mecanismos y procesos de financiamiento, el movimiento de capitales, los precios de acciones y títulos de propiedad, la inestabilidad, el desempleo, los efectos nocivos sobre la población y sobre el planeta y las estrategias para el desarrollo.

El estudio de dicha estructuración económica global y sus efectos son nuestro objeto de análisis. Específicamente, se discuten algunos de los fundamentos teórico-históricos a partir de los cuales el marco analítico de las cadenas globales de valor (CGV) ha buscado hacer inteligible la dinámica del mercado mundial. Nuestra intención es subrayar algunas de las insuficiencias de este marco para explicar la lógica de funcionamiento y desenvolvimiento del sistema económico contemporáneo. A partir de ello, presentamos una alternativa analítica que busca captar y dilucidar la dinámica contradictoria de la economía mundial para comprender las implicaciones económicas de un fenómeno como la pandemia COVID.

La hipótesis que guía la construcción de la alternativa propuesta es que la economía global se caracteriza por una competencia entre grandes capitales vinculados a los países potencia, donde las otras regiones tienen un papel secundario y las convierte en "facilitadoras de rentabilidad". En nuestra opinión, la articulación de los capitales vía redes es la actual forma de competencia capitalista que permite la apropiación de mercados y la destrucción de capitales rivales. Eso, a diferencia de lo que indica el marco de las CGV, implica que la competencia no es inclusiva, sino exclusiva y que su desarrollo conlleva la polarización tanto entre regiones y países como dentro de éstos y, además, favorece la aparición y proliferación de nuevas enfermedades.

Para atender lo anterior, dividimos el capítulo en cinco secciones. En la segunda, después de la introducción, presentamos una

síntesis del marco de las CGV, mismo que ha cobrado relevancia en la literatura económica para el estudio de los procesos globales actuales debido a dos elementos. Primero, permite identificar la estructura formal de complejos entramados productivos y la secuencia de actividades realizadas para la creación y la venta de mercancías que se encuentran dispersas en diversos países. Segundo, porque en términos teóricos ha sido planteado como una alternativa para pensar el desarrollo económico con base en la inclusión de empresas y capitales de diferentes tamaños en la red mundial y en la posibilidad para que los capitales asciendan —*upgrading*— en la red.

En la tercera sección apuntamos dos debilidades conceptuales del marco de las CGV. Primera, consideramos que, aunque este enfoque permita identificar y describir las modalidades dominantes de la organización de la producción, no ofrece una explicación sobre la constitución histórica de esas modalidades ni analiza el papel de las estructuras financieras en ese proceso. Segunda, en nuestra opinión, la perspectiva de las CGV no reconoce el proceso desigual competitivo propio del desarrollo capitalista. En este sentido, enfatizamos que cada región tiene una trayectoria de desarrollo marcada por su participación histórica en el proceso económico internacional, la cual, a su vez, define y limita sus capacidades competitivas presentes. En esta misma sección, como alternativa analítica a las CGV, proponemos una lectura sobre la estructuración económica global basada en la teoría marxiana del capital.

En la cuarta sección se ofrecen elementos que evidencian que la manera en que se organiza la economía mundial en la actualidad no se agota en una red internacional de producción, porque incluye una reducción estructural de los salarios, acompañada de dos redes adicionales que son la red financiera y la red de explotación de tierras y recursos naturales. Apuntamos, de igual manera, que la actual organización del sistema económico ha favorecido el surgimiento y desarrollo de la pandemia COVID-19 y que esta misma significa un nuevo límite para el sistema capitalista que

modificará tanto en el corto como en el largo plazo la estructura económica mundial. Finalmente, en la quinta sección se ofrecen las conclusiones de este capítulo.

1.2. SURGIMIENTO Y CARACTERÍSTICAS DEL ENFOQUE CGV COMO VISIÓN DEL DESARROLLO

Este enfoque teórico, en las últimas décadas, ha descrito la secuencia de actividades que las empresas y trabajadores realizan para obtener un producto y llevarlo hasta su venta final, resaltando e identificando los segmentos de esta secuencia que están dispersos en varios países. A partir de esta metodología se han realizado innumerables estudios para analizar la composición de diversas ramas industriales y se han elaborado mapas cada vez más precisos del conjunto de actividades económicas que integran la producción de una mercancía, de los actores sociales que participan en ello y de sus formas de estructuración geográfica.

Para varios autores, este marco analítico no sólo permite comprender la complejidad de vínculos e interconexiones que subyace en los sistemas productivos, sino que además contribuye de manera sustancial al auge de nuevas formas de pensar el desarrollo económico (Gereffi, 2001, 2018).[4] Desde este enfoque, el desarrollo se concibe, *grosso modo,* como un cambio cualitativo en la relación de vínculos e interdependencias entre los agrupamientos económicos locales (redes de empresas e instituciones) y las empresas líderes de las industrias globales. De esta manera, el desarrollo económico se construye a medida que estos vínculos implican un ascenso hacia actividades más complejas —de mayor valor agregado— y ello provoca un cambio en el papel de las exportaciones.

[4] "La metodología de la cadena global de valor (GVC) es un enfoque sistémico del desarrollo económico que combina análisis amplios de estructuras y tendencias mundiales de la industria con un mapeo detallado de las cadenas de valor nacionales y con los agrupamientos económicos locales" (Gereffi, 2018, p. 13).

La influencia de esta concepción permitió integrar una metodología de instituciones nacionales e internacionales encargadas del diseño de programas y políticas de fomento a distintos sectores productivos.[5] A continuación indicamos algunos elementos que consideramos clave para entender este enfoque teórico.

1.2.1. Influencia del concepto de cadenas globales productivas de mercancías

De acuerdo con Bair (2009, 2014) y Lee (2010), el enfoque CGV surgió en la década de 1990 como una reformulación del concepto de cadenas productivas de mercancías (CCH, *commodity chains*) que Hopkins y Wallerstein (1977, 1986) elaboraron en el marco de la teoría del sistema-mundo. De acuerdo a dichos autores, las CCH son una compleja forma de organización de la producción y el trabajo basada en la articulación de diversos espacios geográficos que componen el proceso de producción de una mercancía.[6] En este contexto, las CCH son una estrategia de internacionalización empresarial para conquistar mercados, obtener mayores beneficios, controlar el acceso a materias primas, asegurar el flujo de fuerza de trabajo y abaratar costos.

Los procesos productivos enlazados en distintos puntos de la geografía constituyen una fuerza organizadora que reestructura los patrones de desarrollo del mundo moderno más allá del estado-

[5] En México, por ejemplo, varios sectores académicos y políticos consideran este enfoque como punto de partida para el diseño de una política industrial para el siglo XXI (Dutrénit y Oribe, 2013).

[6] En la literatura sobre CCH, *commodity* suele definirse como productos básicos. No obstante, las cadenas que analizan Hopkins y Wallerstein (1986) (harina de trigo y construcción de barcos) implican desde insumos simples hasta productos más elaborados y servicios. En francés se emplea el término *chaînes de production* que engloba todas las actividades necesarias hasta llegar a un producto final, pero manteniendo el énfasis en los bienes físicos. Esta discusión estará presente en el nacimiento del enfoque CGV, el cual abandonará el término *commodity* y lo sustituirá por el de valor (*value*), pretendiendo ampliar el marco de análisis de las actividades integradas en una cadena productiva, incluidos los servicios.

nación e incorpora nuevas áreas geográficas, asignándoles un lugar en la división internacional del trabajo. Así, la economía mundial no está definida por economías nacionales, sino por actividades económicas estructuradas en cadenas mercantiles de interdependencia transnacional (Hopkins y Wallerstein, 1986, p. 117).

La formación de encadenamientos productivos globales es una compleja red de eslabones y nodos[7] de diferente densidad que articulan unidades productivas diversas en cuanto a tamaño y forma organizativa de la producción y el trabajo. Esta formación se define a partir de cuatro elementos. Primero, la consistencia de un nodo depende de la existencia de barreras a la entrada, tales como la tecnología, la organización productiva o la escala por unidad de producción. Segundo, cada nodo desarrolla en mayor o menor medida una serie de subcadenas de componentes que constituyen segmentos paralelos en diversos sectores y subsectores, haciendo crecer el entramado de ramificaciones. Tercero, las interrelaciones entre los nodos y las operaciones que estos establecen de forma individual con otros subsectores pueden diferir en cada etapa de la cadena, surgiendo, con ello, la posibilidad de que haya nodos más coordinados que otros y bajo mecanismos disimiles. En cuarto lugar, dentro de cada nodo las relaciones de producción dominantes pueden ser distintas, haciendo de una cch una compleja amalgama de fuerzas productivas y sociales.

Como resultado de estos cuatro puntos, es posible identificar segmentos de mayor rentabilidad en la cadena productiva y subrayar las diferencias geográficas tanto en la producción como en la distribución de los excedentes, esto es, distinguir asimetrías y jerarquías en la economía mundial.[8] La noción de distribución

[7] El nodo se define como aquellas actividades principales del proceso de producción que constituyen fases o etapas bien diferenciadas y separadas de una cadena productiva (Hopkins y Wallerstein, 1986).

[8] "En particular, las relaciones de producción a escala mundial revelan un patrón global de los procesos, de modo que algunas áreas aparecen como núcleos o centros, en virtud de las muchas secuencias relacionales que conducen desde o hacia ellas, mientras que otras aparecen como periferias de estos centros en virtud del pequeño

desigual de rentas, tanto al interior de una cadena como en su constitución geográfica, está en la base del marco conceptual de las cch que concibe al desarrollo como una modificación en dicha repartición de excedentes.

Este análisis requiere introducir el tiempo, que es otro aspecto fundamental del enfoque cch. Se resalta que las cch no son estáticas porque constantemente experimentan modificaciones estructurales en sus formas de organización debido a: *a)* reemplazo parcial de segmentos o de una cadena por otra; *b)* redistribución geográfica de los nodos; *c)* mutaciones en las relaciones de producción y en las formas de articulación entre *nodos*; *d)* cambios en la tecnología y organización productiva; *e)* variaciones en el grado de dispersión-concentración de nodos y segmentos en cada sitio de producción (Hopkins y Wallerstein, 1986, p. 163).

Un último aspecto por destacar es que el enfoque cch tiene una dimensión histórica y otra política. La primera está influenciada por una visión cíclica del sistema económico: se concebía que durante las fases de expansión de la economía mundial el alcance geográfico de las cch se ampliaba, incorporando un mayor número de regiones y actores que posibilitaban a las grandes empresas apoyarse en una red de unidades auxiliares. Por el contrario, durante las fases de contracción, el alcance geográfico de las cch se reduce por la disminución de los participantes y la concentración de actividades en las empresas ganadoras. Respecto a la segunda, la teoría del sistema mundo señala que, sobre la base de una distribución desigual de los excedentes generados, se constituyen empresas y estados que reproducen una situación jerárquica y desigual apoyada en mecanismos extraeconómicos, lo que hace del desarrollo, ante todo, un conflicto con resultados diferenciados.

número de relaciones que conducen desde o hacia ellos y los ubican como escenarios de actividades del sistema mundial. (En este sentido, es análogo a la imagen tradicional a pequeña escala de las relaciones ciudad-país). A escala mundial, los procesos de la división del trabajo que definen e integran la economía mundial son diádicos, dividiendo el 'mundo' en un conjunto complejo de opuestos emparejados, que nosotros designamos como 'centro' y 'periferia' (Hopkins y Wallarstein, 1977, p. 114).

El enfoque CCH ofrece una perspectiva histórica del sistema capitalista que permite reconocer que las relaciones productivas internacionales moldean y reproducen desigualdades entre los participantes. Esto es importante porque el marco conceptual de las CGV, como intentamos demostrar a continuación, se erigió manteniendo una perspectiva de economía mundo, la cual, sin embargo, aminora o desconoce la configuración de las desigualdades y el fundamento histórico de estas.

1.2.1.1. De cadenas productivas a cadenas de valor

El enfoque CGV tiene una concepción histórica sobre las trasformaciones de la economía internacional desde la década de 1970 que se sustenta en dos fenómenos. En primer lugar, siguiendo a Sturgeon (2009), el auge económico de varios países del sureste asiático en las décadas de 1970-1990 cimbró las nociones de dependencia permanente y reproducción de las desigualdades de la teoría del sistema-mundo. Con ello se buscó demostrar que países y territorios pueden mejorar su posición relativa en la economía mundial independientemente de sus desventajas. En segundo lugar, aparece una nueva fase del proceso de integración económica mundial donde los sistemas económicos nacionales se encuentran más interconectados a partir de los nuevos patrones de comercio internacional de productos y servicios que no cruzan las fronteras nacionales.[9]

Desde esta interpretación, ambos fenómenos responden a dos elementos clave: la estrategia de industrialización orientada a la exportación y la revolución tecnológica. Respecto a la primera, la experiencia de los llamados "milagros económicos" del este de Asia se toma como referente para indicar que las cadenas globales

[9] En épocas anteriores, la característica central del comercio internacional era "la expansión de actividades económicas más allá de fronteras nacionales [...;] la era actual de la globalización se diferencia por la integración funcional de actividades dispersas internacionalmente" (Sturgeon, 2009, p. 13).

de producción ofrecen un marco de oportunidad para dinamizar las capacidades productivas de la variedad de empresas locales insertas en su dinámica.[10] Los altos requerimientos y estrictos controles de calidad que exigen las empresas trasnacionales y los grandes proveedores de primer nivel a las empresas de un país promueven la aplicación de distintas mejoras en la organización productiva de éstas. Respecto al segundo elemento, la clave consiste en los nuevos sistemas informáticos que permiten la coordinación de actividades productivas dispersas y su integración en tiempo real. La combinación de nuevas estrategias de industrialización con la revolución tecnológica abriría nuevas posibilidades de integración al mercado mundial que algunas naciones han aprovechado para ampliar su capacidad industrial.

Según los teóricos del enfoque CGV, actualmente los países atrasados pueden participar en el comercio mundial con mayores exportaciones tecnológicas y nuevas habilidades, por lo que la mano de obra barata ya no es la única ventaja comparativa de estos países. Esto tiene implicación fundamental: se busca consolidar la idea según la cual está cambiando el eje de la producción industrial en el mundo y se está equilibrando del sur al norte.

La tesis de la fragmentación y deslocalización de la producción es esgrimida por el enfoque CGV como unas de las transformaciones más importantes de la economía reciente, mismas que se atribuyen a la introducción de nuevas tecnologías, soslayando el aspecto sistémico de estas transformaciones, es decir, obviando la crisis de rentabilidad que se presentó a partir de la década de 1970 y la necesaria reestructuración que le siguió. Volveremos a este punto en la siguiente sección.

[10] En la literatura sobre las CGV destaca la noción del surgimiento de los países del este asiático como "potencia económica" (Sturgeon, 2009) o de "alto grado de desarrollo económico y social" (Gereffi, 2001), atribuible a una industrialización orientada a las exportaciones.

1.2.2. Consolidación del enfoque CGV: gobernanza y ascenso

Cada nodo en una cadena de valor constituye no sólo una etapa del proceso productivo, sino también un momento de creación de valor en el tiempo, que se superpone al anterior dentro de una secuencia de producción dirigida o coordinada por un actor clave que es la empresa trasnacional. En tanto que los nodos se interrelacionan poniendo en juego las capacidades de territorios, instituciones y empresas de diferentes tamaños y formas de organización productiva con el objetivo de maximizar sus ventajas competitivas en la creación de valor, es posible identificar los nodos en los que se agrega más valor, así como los actores clave de este proceso.

Algunos autores de este enfoque señalan que el carácter dinámico de las CGV depende de los mecanismos de apropiación y concentración de beneficios entre los distintos participantes (Bair, 2009). El reconocimiento de estas pautas, que, en el fondo dan sentido a la conformación y expansión de tales entramados productivos, generó la noción de gobernanza. A partir de este concepto se admite que ciertos participantes influyen de forma dominante en el funcionamiento de una cadena de valor.[11]

[11] El enfoque CGV agrupa los patrones de gobernanza en cinco niveles que van de la independencia a la subordinación completa: *a)* gobernanza de mercado, donde los vínculos entre empresas se procesan a través de los precios; *b)* gobernanza modular, que surge del vínculo con proveedores especializados, los cuales mantienen un alto grado de autonomía productiva; las relaciones con la gran empresa se establecen a partir de la capacidad de los proveedores para ofrecer soluciones tecnológicas; *c)* gobernanza relacional, donde existe una mayor influencia por parte de la gran empresa sobre sus proveedores; en este tipo de vínculos resulta clave la capacidad de las empresas locales para adaptarse a las exigencias de sus clientes; *d)* gobernanza cautiva, se trata de cadenas donde los proveedores tienen poca incidencia sobre los precios y las especificidades técnicas y organizativas les son impuestas; *e)* gobernanza jerárquica, por lo regular es la forma que adoptan las relaciones de empresas tipo matriz-filial, donde la segunda depende absolutamente de las decisiones de la primera. El grado de coordinación y asimetría de poder está en función de la complejidad de las mercancías, la capacidad de decodificar los requerimientos tecnológicos, los costos de transacción y las capacidades de respuesta de los proveedores (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005; Romero, 2009).

Se resalta que la admisión, a través de la categoría gobernanza, de la existencia de estructuras de poder que subyacen al interior de una cadena de valor no implica, según los teóricos de CGV, la imposibilidad de que los actores que se encuentran en una posición subordinada subviertan estos términos (Dussel Peters, 2018, pp. 54-57). En este contexto, se ha elaborado el concepto de ascenso o escalamiento que conlleva un mejoramiento de las condiciones productivas de empresas, territorios e instituciones que permite a éstas ubicarse en nodos, procesos o productos donde la posibilidad de apropiación de rentas es mayor y más estable que su posición anterior (Bair, 2009).

Este concepto parte de una noción de poder relacional, esto es, el poder no se entiende como dominación absoluta y jerarquización estática, sino como una coproducción entre distintos participantes de un proceso productivo (Fernández y Trevignani, 2015, pp. 514-515). A medida que la producción se han fragmentado y relocalizado de manera creciente en los últimos años, abarcando incluso funciones centrales del proceso productivo (como la I+D, diseño y experimentación), lo que la literatura económica denomina *offshore*, los teóricos del enfoque CGV consideran que el poder ya no se encuentra concentrado en unos cuantos actores, sino que cabe la posibilidad de que éste sea accesible para todos los actores con capacidad de respuesta ante los retos de una producción cada vez más influida por la innovación y el conocimiento (Gereffi, 2018).

En este sentido, el poder es asequible a cualquier actor subordinado en la cadena de valor si éste consigue escalar a un proceso, producto o función que lo haga vital a los ojos de un agente coordinador (en la medida que añada mayor valor). Por lo tanto, la existencia de mecanismos de gobernanza no determina una situación de influencia o dominación permanente. Se hace necesaria, consecuentemente, la implementación de estrategias de asociatividad por parte de los actores en desventaja para subvertir ciertas lógicas y posiciones relativas de poder. Dado que algunas estructuras de gobernanza son más férreas que otras, en el diseño

de tales estrategias se vuelve muy importante la participación tanto de instituciones públicas y privadas como de la sociedad civil, a través de las cuales las empresas locales reciben empuje y externalidades positivas. En este sentido, mejorar la posición dentro de una cadena es resultado del esfuerzo individual y del grado de eficiencia colectiva para desarrollar procesos de innovación y aprendizaje (Gereffi, 2018).

En resumen, los postulados del enfoque CGV puede sintetizarse en la siguiente visión sobre el desarrollo: se trata de un esfuerzo empresarial individual (o un conjunto de empresas) que permite el escalonamiento.[12] La máxima capitalista en su expresión absoluta: quien se esfuerza, se desarrolla, sin importar las trayectorias históricas regionales ni las relaciones antagónicas propias del sistema capitalista internacional.

1.3. LÍMITES HISTÓRICOS Y CONCEPTUALES DEL ENFOQUE CGV Y UNA LECTURA ALTERNATIVA DEL ORDEN ECONÓMICO MUNDIAL

Se reconoce que el enfoque CGV permite describir el funcionamiento del sistema productivo internacional que se construyó a partir de la década de 1980, empero, no explica por qué la división internacional de la producción adopta cierta forma ni a qué se debe que algunas regiones y empresas se incorporan en partes específicas de la cadena y no en otras. En otras palabras, el enfoque hasta ahora discutido no atiende las causas del reajuste económico global, su aproximación es superficial, o sea, una mera manifestación.

De lo anterior se señala que un límite para que el enfoque CGV sea considerado como instrumento analítico del desarrollo se

[12] Las estrategias de escalamiento empresarial pueden ser muy variadas: *a)* mejoras de proceso, que implican una transformación tecnológica y organizativa que eleve la productividad; *b)* mejoras de producto, como el cambio hacia la producción de bienes con mayor valor agregado; *c)* mejoras funcionales, que consisten en el desplazamiento hacía actividades más complejas; *d)* mejoras intersectoriales, que implican el traslado hacia nuevos sectores y cadenas de valor (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005; Romero, 2009).

cimenta en nociones históricas tergiversadas y sus planteamientos teóricos fundamentales (ascenso y gobernanza) soslayan el papel de la competencia intercapitalista, desde la cual se explica el proceso de fragmentación productiva internacional.

A principios de la década de 1970 el sistema capitalista entró en crisis, la cual se presentó, entre otras cosas, mediante la acumulación de capacidad excedente, excesos de fondos con pocas salidas productivas hacia la inversión, déficits fiscales crecientes, menor incorporación, en términos relativos, de trabajadores a las actividades industriales. A ello se deben sumar las "salidas monetarias a la crisis", con el rompimiento del patrón dólar-oro, que provocaron un aumento de los precios.[13] Un punto fundamental es que las enormes escalas de producción, características de los sistemas de producción en masa previos al periodo de crisis, estaban acopladas al supuesto de un mercado de crecimiento estable y uniforme. Ante la fractura de los cimientos económicos de la posguerra, todos los segmentos de la economía, en un escenario de mayor competencia internacional, se vieron obligados a encontrar formas recuperar la productividad y rentabilidad.

En este contexto, emergió una serie de transformaciones tecnológicas y organizativas que buscaron hacer frente a una nueva etapa de configuración de la reproducción capitalista (Harvey, 1989). En este sentido, la fragmentación y deslocalización son una respuesta a la crisis; es decir, la organización internacional que retrata la CGV es consecuencia y no causa de la nueva forma

[13] Entre los factores que ocasionaron estos cambios, destaca el aumento notable de las importaciones de Estados Unidos respecto a las exportaciones, el creciente fondeo que hacía de sus guerras y sus déficits exteriores en su propia moneda, elementos que ocasionaron una crisis de confianza en la capacidad de Estados Unidos de respaldar con oro sus obligaciones financieras (Guillén Romo, 2013, pp. 234-236). En 1971, ante la presión de sus acreedores y la creciente pérdida de mercados externos, este país abandonaría la convertibilidad dólar-oro, hecho que provocó en todo el mundo el auge de políticas monetarias tendientes a mantener los tipos de cambio flotantes. Bajo estas fluctuaciones, renacieron las finanzas especulativas, es decir, el capitalismo financiero (Gowan, 2000, pp. 38-45).

de generación de riqueza en el capitalismo contemporáneo. Desde nuestra perspectiva, el enfoque CGV resalta el carácter técnico de la transformación y olvida sus causas, pasando por alto que se trató de una etapa de reestructuración global del proceso de valorización que buscaba recuperarse de una etapa depresiva. En consecuencia, no puede ser simplemente analizada como un cúmulo de estrategias individuales de empresas (transnacionales o no).[14]

El capitalismo contemporáneo no se trata sólo del auge de economías competidoras que disputan a las economías centrales la distribución de rentas, sino de una reconfiguración del sistema de producción capitalista, donde las grandes empresas del centro buscan recuperar sus márgenes de beneficio. Se trató de un auténtico punto de inflexión en la dinámica capitalista global.

La propuesta metodológica de las CGV no está en condiciones para determinar medidas de política *ex ante* e instrumentos desde las diversas perspectivas particulares (sectoriales y geográficas), porque los procesos de escalamiento son complejos y, aunque derivan de decisiones sociales y políticas específicas de cada territorio, tienen su principal determinación a partir de espacios internacionales bien definidos que sustentan el control de la organización económica mundial. Esto implica otro problema de este enfoque que es el énfasis excesivo del aspecto empresarial y excluye los aspectos sociopolíticos y la endogeneidad territorial (Dussel Peters, 2018).

De hecho, se ha documentado que la incorporación de actores sociales a las CGV genera efectos diferentes a los esperados

[14] En este sentido, indican Starosta y Caligaris (2017, p. 217): "la cuestión relevante aquí es la relocalización espacial del proceso de valorización del capital como tal, y no la de las empresas capitalistas individuales". Más adelante, en esta misma lógica y coincidiendo parcialmente con Fröbel, Heinrichs y Kreye, los autores argumentan que el origen de la nueva división internacional del trabajo debe ser visto "no como impulsado por las estrategias deliberadas de los estados o de las ETN [empresas transnacionales], sino más bien como el resultado 'inconsciente' de un cambio cualitativo en las condiciones de un proceso global de acumulación de capital autónomamente regulado" (p. 219).

y señalados por el enfoque analítico (Mancini, 2016), y se ha mostrado que este marco analítico tiene limitaciones importantes que derivan de soslayar ciertas estructuras de poder mundial e ignorar el papel de los procesos de financiarización y las sinergias locales (Porta, Santarcángelo y Schteingart, 2017).

Al respecto, la discusión debe reconocer un proceso desigual competitivo en tanto cada región tiene una historia de desarrollo marcada por su participación internacional en el proceso económico y esta historia define sus capacidades competitivas actuales. Así, no existe una posibilidad real para que todos los países y las regiones entren en igualdad de condiciones en el entramado internacional. Se trata de una competencia entre grandes potencias regionales, dentro de la cual otros países y otras regiones son utilizados por tales potencias como espacios para elevar su rentabilidad. Es la nueva forma de la competencia capitalista cuyo objetivo fundamental es apropiarse de una fracción mayor de los mercados y destruir a los rivales.

Este análisis tiene dos implicaciones. Primero, que la competencia capitalista no es inclusiva, sino exclusiva, y segunda que un resultado de tal proceso competitivo es —aunque no sea concebible desde la visión ortodoxa de la economía— la formación de figuras monopólicas internacionales.[15] El corolario de ambas implicaciones es que el desarrollo capitalista no es una opción real para todos los países, sino que implica realmente la polarización internacional, no sólo entre regiones, sino también al interior de las mismas. La expresión "riqueza mundial", parafraseando a Engels (1985, p. 473), carece de sentido en un sistema basado en la propiedad

[15] Engels describe tal proceso en su *Esbozo de crítica de la economía política*: "la oposición a la competencia es el monopolio [...] Es fácil ver que esta oposición nuevamente es absolutamente vacía. Cada competidor debe desear tener el monopolio, sea éste trabajador [*Arbeiter*], capitalista o terrateniente. Cada pequeño conjunto de competidores debe desear tener el monopolio para sí frente a todos los demás. La competencia se basa en el interés y este interés crea de nuevo al monopolio; en suma, la competencia se convierte en monopolio [...] De modo que los intereses colectivos [*allgemeine*] y los individuales son diametralmente opuestos" (Engels, 1985, p. 483).

privada y la competencia: la riqueza mundial ha crecido junto con la pobreza y la marginación. Los beneficios de la reestructuración internacional se han concentrado, se han monopolizado.

Por su parte, la concentración de beneficios internacionales se sustenta por distintos mecanismos. Uno fundamental se ubica en la forma en que el proceso de trabajo se organiza en el momento actual capitalista. El argumento convencional es que la relocalización productiva responde tanto a los diferenciales salariales existentes entre diferentes países o regiones (incluso es común señalar que las empresas transnacionales colocan su producción en lugares con menores tasas salariales) como a los distintos niveles de productividad del trabajo. La dificultad analítica de este planteamiento es que asume como dado aquello que debe ser explicado como resultado de la acumulación capitalista, que es la caída promedio mundial en los salarios y el crecimiento de la productividad del trabajo en cuanto un todo.

El trabajo dentro del modo de producción capitalista tiene un carácter cooperativo, es decir, tiene un objetivo y una finalidad (la valorización) social que se establecen más allá de los trabajadores individuales; "el trabajador individual pierde la capacidad de realizar el producto en su totalidad y así deviene parte de un organismo complejo del cual representa un momento" (Fineschi, 2008, p. 151). Esto tiene tres implicaciones. La primera es la socialización del trabajo, es decir, la interdependencia de todos los trabajos individuales para lograr la reproducción; este carácter social del trabajo hace que "el dispendio de fuerza de trabajo es ahora solamente posible en combinación" (*id.*, p. 152).[16] La segunda la constituye el crecimiento de la productividad del trabajo gracias a la división de las actividades en partes y la

[16] "Este proceso tiene una dimensión positiva; el modo de producción capitalista es aquella fase de la historia de la reproducción humana en la cual la socialidad no sólo externa la producción (interacción entre productores independientes), sino interna (interacción de los productores bajo la subsunción del mismo objetivo global) es condición estructural de la producción misma" (Fineschi, 2008, p. 151).

especialización. La tercera implicación es que "las condiciones de trabajo utilizan al trabajador convertido apéndice; al mismo tiempo la ciencia, el conocimiento de las fuerzas naturales, la elaboración tecnológica deviene momentos determinantes en la organización del proceso productivo y en la creación de riqueza; sin embargo, el poder social del *general intellect* aparece bajo la forma de capital, separado de la existencia de los trabajadores" (*id.*, p. 152). A partir de estos tres rasgos generales del modo de producción capitalista podemos puntualizar algunos atributos del trabajo en el modo de desarrollo actual.

La socialización del trabajo adquiere existencia en la figura de un trabajador mundial, esto es, todos los trabajadores en el mundo se articulan a través de los encadenamientos de un proceso productivo que no pueden controlar en su individualidad. Esto hace que la competencia por encontrar empleo en tal proceso se dé no sólo dentro de los límites nacionales, sino también a nivel internacional. Ello provoca una presión hacia la baja del promedio salarial mundial pues la existencia excesiva de trabajadores dispuestos a trabajar disminuye las presiones para elevar el ingreso de esta clase. Un punto importante es que el exceso de trabajadores es resultado, a su vez, del desplazamiento del trabajo vivo en los procesos productivos ocasionados por la incorporación de tecnología (la automatización) que busca seguir incrementando la productividad y la competitividad. Así, no son presupuestos, sino resultados de la actual organización mundial de la producción los bajos salarios y las altas tasas de productividad.

La combinación de ambas condiciones permitió la recuperación de la rentabilidad del capital a nivel mundial. ¿Qué lectura puede darse a esta situación? Que el modelo de desarrollo basado en las CGV requiere necesariamente castigar en términos de ingreso a la clase trabajadora y, además, exigirle que cada vez sea más productiva. Aquellos que no logren ciertos niveles de productividad quedarán excluidos de la dinámica económica, tal como hoy es posible constatar a través de los movimientos migratorios masivos.

Además del trabajo, el elemento tecnológico —especialmente enfatizado por el enfoque CGV— es otra herramienta competitiva que permite a las empresas y a los grupos empresariales que la generan y/o la implementan la apropiación de ganancias extraordinarias, mismas que resultan no sólo de la capacidad de producir una mayor cantidad de mercancías en menor tiempo y de la posibilidad de ofrecer tales mercancías a precios más bajos, sino también del control que se tiene de las etapas más complejas de los procesos productivos internacionales.

Los teóricos del enfoque CGV ven en la generación, asimilación e implementación de tecnología el instrumento esencial para detonar el desarrollo en regiones distintas. Desde nuestra perspectiva esto es una afirmación incompleta si se prescinde de la forma en que opera la competencia capitalista referida y a la historia económica de cada una de las regiones. La idea es simple, las regiones y las empresas que históricamente han tenido un considerable desarrollo tecnológico utilizaron y utilizan sus capacidades para destruir a sus competidores nacionales e internacionales, se apoderan de mercados y, en consecuencia, elevan sus ganancias. Con estas ganancias financian nuevos procesos de innovación tecnológica y organizacional que, nuevamente, elevan su capacidad y su productividad y, consecuentemente, incrementan la distancia de estas empresas y el resto. Este "círculo virtuoso" de las grandes corporaciones se construye a la par de la destrucción y crisis de sus competidores, es decir, junto con un "círculo destructivo" (en competencia la industrialización de ciertas regiones promueve la no industrialización de otras).

El elemento tecnológico tiene un rasgo de apropiación excluyente cuando sigue la lógica de incrementar la ganancia, es decir, cuando sigue la lógica capitalista. Las diferencias de rentabilidad entre los capitales son una de las principales características del proceso competitivo capitalista señaladas por Marx (1976, cap. X). Las etapas históricas de grandes revoluciones tecnológicas han mostrado precisamente que la apropiación no excluyente de las innovaciones coincide sólo con el fin de un ciclo de inversión

y con la caída de la rentabilidad, es decir, la tecnología se difunde y se estandariza cuando se agotan sus altas de rendimiento.

A luz de nuestra discusión, ello implica la existencia de un control internacional diferenciado sobre el elemento tecnológico. En este escenario, cabe preguntarse si regiones con una trayectoria de bajo desarrollo tecnológico pueden verdaderamente desplegar procesos económicos que eleven sus capacidades competitivas.

La elaboración de una respuesta requiere incluir otro elemento determinante que es el financiamiento. Un primer elemento es que el concepto *ascenso* del enfoque CGV ignora la dimensión financiera capitalista. Esta omisión conlleva a no discutir las posibilidades reales que países y empresas tienen para diseñar una política o estrategia para enfrentar las nuevas exigencias del mercado mundial. El punto se resume en que la generación de tecnología requiere un monto elevando de financiamiento al que no es posible acceder fácilmente. En este sentido, la visión kaleckiana nos ofrece una idea importante: "el acceso de una empresa al mercado de capitales [...] está determinado en gran medida por la cantidad de su capital empresarial" (Kalecki, 1971, p. 105). Es fundamental recordar que en el orden económico internacional no hay un acceso libre y equitativo a los fondos para invertir.[17]

El mercado de capitales también es utilizado como mecanismo de competencia: garantiza que sólo las grandes empresas puedan emprender procesos organizacionales y tecnológicos que redundan en ventajas competitivas para éstas.

A partir de lo anterior se plantea que la configuración de la red o cadena global de producción coexiste con otra red de carácter financiero que de manera similar cuenta con nodos que concentran el control de la actividad de los mercados de

[17] "Muchos economistas suponen, al menos en sus teorías abstractas, un estado de democracia de los negocios en que cualquier persona dotada de capacidad de empresa puede obtener capital para emprender un negocio. Lo menos que se puede decir de este cuadro de las actividades del empresario 'puro' es que es poco realista. El requisito más importante para convertirse en empresario es ser propietario de capital" (Kalecki, 1956, p. 96).

capitales. Según algunos estudios, esta red financiera tiene como actores predominantes corporaciones estadounidenses e inglesas (Duménil y Lévy, 2018). Articulados a un mercado global de capitales, los sistemas financieros regionales o locales responden no a las necesidades de industrialización de cada país, sino a las necesidades de valorización del capital internacional. ¿Podría un país no hegemónico utilizar los mecanismos financieros para desarrollar capacidades tecnológicas que le permitan el *upgrading* en la cadena estando en un escenario especulativo internacional? La negativa es evidente ante el hecho de que el papel del mercado de capitales, encarnado en instituciones financieras bancarias y no bancarias con matrices internacionales, controla y gestiona el capital de toda la economía global y, en consecuencia, al gestionar el crédito y el financiamiento, gestiona también la reproducción global dentro de ciertos límites (Fineschi, 2001, cap. 8).

La transferencia de recursos financieros desde regiones no hegemónicas hacia las regiones del centro, que ocurren mediante diferentes expresiones (pago de deuda pública, pago de intereses, ganancias bursátiles o dividendos, rendimientos de filiales hacia las matrices), son ejemplos de este entramado financiero.

A la pregunta ¿para quién es una respuesta la nueva estructuración económica global? se responde que es para un grupo reducido de países, regiones y empresas transnacionales que controlan el proceso de estructuración. La nueva estructura mundial de producción no se trata de una opción "democrática" de desarrollo para todos los países por tres aspectos: uno, porque coloca en competencia a todos los trabajadores del mundo, lo que implica una amplia reducción salarial; dos, porque el desarrollo tecnológico es un arma competitiva excluyente; tres, porque los mecanismos financieros internacionales son la contraparte de los encadenamientos productivos globales y replican la concentración en nodos de la toma de decisiones.

La consecuencia de estos tres puntos es que el *upgrading* referido por el enfoque CGV no puede ser planteado como una opción para todos los países y regiones. La enorme mayoría de las empresas de regiones no hegemónicas que logran incorporarse a la red global de producción enfrenta una competencia feroz y con pocas posibilidades de escalar hacia niveles de mayor relevancia en el control del proceso productivo.

Un punto adicional que vale la pena señalar del actual modelo de desarrollo mundial es su capacidad para generar inestabilidad económica y amplificar los efectos de sus crisis. Esto es objeto de estudio de la última sección.

1.4. NUEVAS TENDENCIAS Y COMPLICACIONES DE LA ESTRUCTURACIÓN GLOBAL ANTE LA PANDEMIA COVID-19

Anteriormente se señaló que el encadenamiento productivo no es estático en tanto experimenta constantemente modificaciones estructurales en sus formas de organización que se manifiestan a través, por ejemplo, del reemplazo parcial de segmentos o de una cadena por otra, de la redistribución geográfica de los nodos o del cambio en las relaciones de producción y en las formas de articulación entre los nodos. Al respecto queremos señalar dos puntos. Primero, derivado de la tercera sección, las modificaciones que se presentan tienen lugar primordialmente en los eslabones más bajos, es decir, de menor capacidad de control del proceso productivo; y, es aquí donde las pequeñas empresas de las regiones no hegemónicas se insertan como proveedoras al desplazar a otras. Segundo, las transformaciones de mayor calado coinciden con etapas de crisis que, a su vez, son amplificadas por el entramado en forma de red.

A la luz de estos puntos, y como ejemplo de la dinámica contradictoria del sistema económico mundial, analizamos la situación que inició en el primer trimestre de 2020 alrededor de la pandemia SARS-COV 2. Una primera aclaración esencial es que el análisis es parcial e incompleto si se limita a responder la pregunta respecto a ¿qué efectos tiene la presencia del nuevo virus en la estructuración económica global? En realidad, la pregunta inversa es también de gran relevancia, específicamente,

¿qué implicaciones tiene la estructuración económica global sobre el desarrollo de nuevos virus?

Esta segunda pregunta nos coloca frente a otra característica del nuevo modelo de desarrollo basado en el encadenamiento global. Las grandes corporaciones internacionales no sólo buscan los bajos salarios de las regiones en el sur sino también sus tierras.

Al final de la tercera sección se indicó que existen una red de articulación productiva y una red de articulación financiera; a éstas debe añadirse una red de explotación de tierras por multinacionales extractivistas (minerales, hidrocarburos, etc.) vinculadas a los agronegocios. Esta tercera articulación internacional tiene efectos nocivos en cuatro sentidos. Primero, los beneficios económicos para las economías locales o regionales son pequeños ante el hecho que las ganancias van hacia las matrices de las empresas que explotan los espacios (Gudynas, 2013). Segundo, en muchos casos tiene lugar un proceso de despojo de las tierras a las comunidades que las habitan originalmente y que les dan un uso distinto al que se programa en la red internacional. Esto trastoca, sin lugar a dudas, la vida de las comunidades. Tercero, los procesos productivos y extractivos internacionales tienen consecuencias ecológicas desastrosas a nivel local, regional y mundial. Cuarto, la conversión de uso de tierras, los monocultivos, la aceleración de procesos bioquímicos, etcétera, permiten el desarrollo de nuevas enfermedades. Éstas son consecuencia, por ejemplo, de nuevas tecnologías ontogénicas puestas al servicio del incremento de la rentabilidad económica (Wallace, 2016).[18]

[18] La siguiente cita apunta en ese sentido: "Las gripes [...] emergen ahora por medio de una red globalizada de producción y comercio de cebaderos corporativos, dondequiera que evolucionen por primera vez cepas específicas. Con los rebaños y manadas que se trasladan de una región a otra [...] se introducen continuamente múltiples cepas de gripe en localidades llenas de poblaciones de animales susceptibles [...] Las cadenas mundiales interconectadas de productos de la agroindustria, que proporcionan las bases para la aparición de nuevas zoonosis, aseguran que estos patógenos se muevan rápidamente de un lugar a otro, explotando las cadenas de conexión humana y globalización [...]" (Foster y Suwandi, 2020, p. 4).

De esto deriva que la aparición de nuevas enfermedades tiene dentro de sus causas a la estructuración económica internacional.

Una vez apuntado lo anterior, podemos observar algunos efectos que sobre tal estructuración tiene la parálisis social y económica provocada por la pandemia. En resumen, tiene lugar un estrangulamiento de la cadena internacional no sólo por la caída en la demanda de múltiples mercancías, sino también por un freno en los canales de proveeduría causado por el cierre temporal de muchas empresas pertenecientes al entramado internacional, obligado por las medidas sanitarias y por el cierre definitivo (quiebras) de otras más y por las caídas en las cotizaciones bursátiles de las grandes empresas que redundan en una caída en la demanda y en la inversión. Este problema financiero se amplifica por la existencia de procesos de financiarización y especulación alrededor de la producción de productos primarios que, ante la caída en la demanda y la consecuente caída en los precios, desembocan en una parálisis de pagos en diversos espacios. Este conjunto de elementos pone en entredicho la continuidad del modelo de desarrollo neoliberal.

Ante las múltiples quiebras, cabe preguntarse: ¿en qué parte o partes se rompe la cadena internacional?, ¿quiénes son los sobrevivientes o quiénes permanecen a pesar de la crisis internacional?, ¿podrá reestructurarse el sistema?, ¿cómo lo haría?

Si bien un elemento exitoso del encadenamiento global para las empresas transnacionales ha sido colocar a los proveedores en un ambiente de alta competencia que se traduce en una gran capacidad de adaptación ante la demanda de insumos no sólo en términos de volumen, sino también en cuanto al tipo de éstos, es importante señalar que las empresas líderes en las cadenas no tienen conocimiento ni control plenos y efectivos sobre los demás nodos de la red de empresas.[19]

[19] El reporte de la firma Dun & Bradstreet ofrece datos al respecto: "unas 51 000 empresas en todo el mundo tienen uno o más proveedores directos en Wuhan y al menos 5 millones de empresas alrededor del mundo tienen uno o más proveedores de

En este análisis tres rasgos de la organización internacional de la producción se ponen en evidencia. El primero es que las empresas líderes no conocen totalmente su cadena de suministro. Segundo, se ha minimizado por quienes controlan las empresas multinacionales los riesgos y la incertidumbre.[20] Tercero, ha sido tan grande la dispersión en el encadenamiento que ahora buscar nuevas fuentes de suministro resulta y resultará realmente complejo. Encontrar nuevos proveedores no será sencillo pues, a pesar de la flexibilidad de los proveedores, no existe una sustituibilidad perfecta.[21] El incremento de la flexibilidad y la adaptación dependerá del monto de capital fijo que tengan las empresas y del monto necesario de capital para cambiar de giro, de igual manera de la tecnología, la organización productiva, las

segundo nivel en la región de Wuhan, el epicentro de COVID-19 [...] Cuando ocurre una crisis, por supuesto, es extremadamente difícil solucionar el problema porque todas las empresas buscan sustitutos al mismo tiempo, y el mercado no tiene simplemente muchas empresas especializadas capaces de entrar en acción si hay problemas alguna otra parte" (Braw, 2020, p. 3).

[20] Así lo deja ver el reportaje de Braw (2020, p. 4): "'Y muchas empresas han creado una gestión de riesgos de la cadena de suministro para identificar problemas y tomar medidas en una etapa temprana', me dijo Essig. El coronavirus está demostrando si estos sistemas funcionan.

La creación de inventarios o el cambio a fuentes dobles son costosos y los desastres naturales son relativamente raros. Según el Servicio Geológico de Estados Unidos, la mayoría de los años hay un solo terremoto importante en todo el mundo. Además, los directores ejecutivos son juzgados por los resultados trimestrales de sus empresas. ¿Por qué gastar dinero en resiliencia, se piensa, para una contingencia que es muy poco probable que ocurra?"

[21] Acerca de ello, es interesante el estudio mundial llevado a cabo por Bolloré Logistics, según el cual el 98% de los entrevistados (transportistas, comisionados de transporte y empresas de servicios) consideran que este periodo tendrá un efecto duradero sobre la cadena de suministro (SC). En este escenario, el estudio pone el acento en la necesidad de desarrollar la flexibilidad de la SC: "Durante la crisis, numerosos sectores empresariales se paralizaron porque no pudieron adaptarse a la escasez de materiales o componentes clave [...] A mediano plazo, las cadenas de suministro más eficientes serán, por tanto, aquellas que pueden mitigar de manera más efectiva este tipo de interrupciones, ya sea mediante el uso de más proveedores o la solicitud de proveedores de servicios logísticos especializados en determinadas áreas geográficas o la planificación de flujo" (Dias, 2020, p. 2).

capacidades de la fuerza de trabajo y de la escala por unidad de producción.

En este escenario existen dos consecuencias: por un lado, muchos de los pequeños proveedores, los que no logren adaptarse, desaparecerán y, por otro, los grandes nodos de las redes verán reducidos sus ingresos. Esto puede desatar respuestas que impliquen una mayor concentración y centralización del capital y, como se ha puesto ya de manifiesto, en algunos países, estrategias que apuestan por "regresar" etapas de producción a los países matriz de las empresas, lo que puede resumirse como estrategias proteccionistas.[22]

1.5. CONCLUSIONES

El análisis anterior revela que la restructuración internacional de costos, el desarrollo de una tecnología excluyente y los procesos de financiarización de las últimas décadas tienen como punto de origen la reformulación de los acuerdos políticos globales y las presiones competitivas que cobran auge a partir de la década de 1970. No se trata de procesos neutrales que únicamente emergen de la adaptación de las estrategias empresariales, sino que son la expresión de una nueva etapa del sistema capitalista.

En medio de estos cambios, la reducción de costos se erige como principal vía para la articulación de las cadenas globales de valor. Esto deriva del hecho de que las grandes empresas no adquieren productos y servicios de su red de unidades productivas, sino que subcontratan a través de ellas partes de su proceso productivo motivadas por la búsqueda de menores costos. Las empresas que participan directamente en la cadena de valor se

[22] En enero de 2020, Wilbur Ross, Secretario de Comercio de Estados Unidos, indicó que la pandemia había ayudado a acelerar el regreso de los trabajos a América del Norte. En el fondo se encuentra una visión que apunta a proponer que "a largo plazo, es más seguro para las empresas tener su producción más cerca de casa. Dicho localismo también beneficia la seguridad nacional de los países de origen de las empresas" (Braw, 2020, p. 6).

vuelven responsables de una parte del funcionamiento del producto final, y la gran empresa realiza la supervisión de las mercancías que demanda y busca que éstas se hagan con la máxima calidad y respetando un precio estipulado de antemano.

Pero, cuando el precio es previamente signado por la empresa transnacional aparece un rasgo que el enfoque CGV ha soslayado, específicamente que las pequeñas empresas no tienen margen para negociar en la organización productiva, básicamente, si quieren participar en ella, deben adaptarse a las exigencias externas impuestas por la gran empresa. Es cierto en este contexto que en ocasiones la gran empresa transfiere tecnología a las empresas subcontratadas con el objetivo de que éstas alcancen la productividad y los costos requeridos, sin embargo, también es cierto que las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) compiten entre sí para convertirse en proveedoras de la gran empresa a través de reducción de costos (especialmente salariales) y que esto las mantiene en una situación inestable.

Las empresas locales que logran escalar suelen perder autonomía en la toma de decisiones pues se ven obligadas a abrir las puertas de su organización productiva a las grandes empresas, en espera del visto bueno de éstas. Aunado a ello, si asumimos que la generación de tecnología requiere un monto elevando de financiamiento al que no es posible acceder fácilmente, se estrechan aún más las posibilidades reales de que países y empresas locales puedan diseñar una política o estrategia autónoma acorde a las nuevas exigencias del mercado mundial, pues sus esfuerzos quedan a expensas —tanto por la vía tecnológica como financiera— de los grandes conglomerados.

El marco teórico de las CGV no aborda de forma integral estos fenómenos. Por el contrario, analiza la competencia a partir de la extensión de las propias bases conceptuales que promueven a estos entramados productivos como espacios de oportunidad para el desarrollo local, lo que lo hace un marco ahistórico. De ahí que la problemática se resuma en la falta o agotamiento de las habilidades empresariales y la ausencia de un marco institucional adecuado para la innovación tecnológica y organizativa incesante. Debe considerarse el riesgo de que las cadenas de valor se conviertan en un mecanismo para exacerbar la productividad en beneficio de la gran empresa.

BIBLIOGRAFÍA

Bair, J. (2009). Global commodity chains: Genealogy and review. En: J. Bair (ed.), *Frontiers of Commodity Chain Research* (pp. 1-34). Palo Alto: Stanford University Press.

Bair, J. (2014). Commodity chains in and of the World-System. *Journal of World-Systems Research*, 20(1), pp. 1-10.

Braw, E. (2020). Blindsided on the supply side. *Foreign Policy*, 4 de marzo.

Dias, A. (2020). Etude: la crise sanitaire aura un impact durable sur les SC. *Actu Transport Logistique, Supply Chain*, 13 de noviembre.

Duménil, G. y Lévy, D. (2018). *Managerial Capitalism. Ownership, Management and the Coming New Mode of Production*. Londres: Pluto Press.

Dussel Peters, E., coord. (2018). *Cadenas globales de valor. Metodología, teoría y debates*. México: Facultad de Economía, UNAM.

Dutrénit, G. y Oribe, A., coords. (2013). *Impulso a la productividad para la competitividad. Una propuesta para México*. México: Foro Consultivo Científico y Tecnológico, LXII Legislatura Cámara de Diputados.

Engels, F. (1985). Umrisse zu einer Kritik der Nationalökonomie. En: E. Friedrich, *Werke, Artikel, Entwürfe bis august 1844*. Berlín: Dietz.

Fernández, V.R. y Trevignani, M.F. (2015). Cadenas globales de valor y desarrollo: perspectivas críticas desde el Sur Global. *DADOS – Revista de Ciencias Sociais*, 58(2), pp. 499-536.

Fineschi, R. (2001). Ripartire da Marx. Processo storico ed economia politica nella teoria del «capitale». *La Città del Sole*, Italia.: s.n.

Fineschi, R. (2008). *Un nuovo Marx. Filologia e interpretazione dopo la nuova edizione storico-critica*. Carocci, Italia: MEGA.

Foster, J.B. y Suwandi, I. (2020). COVID-19 y capitalismo catastrófico. [en línea] *Sin Permiso*, 3 de julio. Disponible en: <https://www.sinpermiso.info/textos/covid-19-y-capitalismo-catastrofico>.

Gereffi, G. (2001). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. *Problemas del Desarrollo*, 32(125), pp. 9-37.

Gereffi, G. (2018). Políticas de desarrollo productivo y escalamiento: la necesidad de vincular empresas, agrupamientos y cadenas de valor. En: E. Dussel Peters (coord.), *Cadenas globales de valor. Metodología, teoría y debates*. México: Facultad de Economía, UNAM.

Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), pp. 78-104.

Gowan, P. (2000). *La apuesta por la globalización*. Madrid: Akal.

Gudynas, E. (2013). Extracciones, extractivismos y extrahecciones. Un marco conceptual sobre la apropiación de recursos naturales. *Observatorio del Desarrollo*, 18, pp. 1-18.

Guillén Romo, H. (2013). *Las crisis. De la Gran Depresión a la primera gran crisis mundial del siglo XXI*. México: Editorial ERA.

Harvey, D. (1989). *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*. Buenos Aires: Amorrortu Ediciones.

Hopkins, T. y Wallerstein, I. (1977). Patterns of development of the modern world-system. *Review*, 1(2), pp. 111-145.

Hopkins, T. y Wallerstein, I. (1986). Commodity chains in the world economy prior to 1800. *Review*, 10(1), pp. 157-170.

Kalecki, M. (1956). *Teoría de la dinámica económica. Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*. México-Argentina: Fondo de Cultura Económica.

Kalecki, M. (1971). Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy. Estados Unidos: Cambridge University Press.

Lee, J. (2010). Global commodity chains and global value chains. En: R.A. Denemark y R. Marlin-Bennett (ed.), *The International Studies Encyclopedia*. Oxford: Wiley-Blackwell.

Mancini, M.E. (2016). Inserción en cadenas de valor globales y patrones de innovación de empresas de países en desarrollo: las pymes de Argentina. *Economía: Teoría y Práctica*, Nueva Época, 45, pp. 5-37.

Marx, K. (1976). *Ökonomische Manuskripte*. Dietz: Berlín.

Porta, F., Santarcangelo, J. y Schteingart, D. (2017). Cadenas globales de valor y desarrollo económico. *Economía y Desafíos del Desarrollo*, 1(1), pp. 28-46.

Romero, I. (2009). Pymes y cadenas de valor globales. Implicaciones para la política industrial en las economías en desarrollo. *Análisis Económico*, XXIV(57), tercer cuatrimestre, pp. 199-216.

Starosta, G. y Caligaris, G. (2017). *Trabajo, valor y capital. De la crítica marxiana de la economía política al capitalismo contemporáneo*. Argentina: Universidad Nacional de Quilmes Editorial.

Sturgeon, T.J. (2009). From commodity chains to value chains: interdisciplinary theory building in an age of globalization. En: B. Jennifer (ed.), *Frontiers of Commodity Chain Research*. US: Stanford University Press.

Wallace, R. (2016). *Big Farms Make Big Flu: Dispatches on Influenza. Agribusiness, and the Nature of Science*. Nueva York: Monthly Review Press.