

LAS CADENAS PRODUCTIVAS Y LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR



Jorge A Huarachi Chávez Ph.D.
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo

De acuerdo a R. Rabelotti, E. Giuliani y C Petrobelli, 2005 las pequeñas y medianas empresas en Latino América pueden participar en los mercados globales en un modo que signifique un crecimiento sostenido. A este modo se lo denomina “High Road” hacia la competitividad en contraste con otro modo que se le denomina “Low Road” que a menudo significa competir con salarios bajos y a costa de las utilidades antes que en el primer caso en que las bases de la competitividad surgen del mejoramiento de la productividad y del “**upgrading**” de la empresa. Entendiendo por “**upgrading**” como la capacidad de la empresa de incrementar el valor agregado de sus productos y procesos (M Porter, 1990). De acuerdo a dichos autores existe plena evidencia que las pequeñas y medianas empresas cuando están insertas en clusters y cadenas de valor son capaces de vencer los obstáculos y limitaciones que usualmente confrontan tales como; la falta de habilidades especializadas, acceso a tecnologías, insumos e información de mercados, crédito y servicios de consultoría. Los mismos autores señalan que la literatura muy frecuentemente soslaya los encadenamientos externos. Los clusters muy a menudo están integrados en cadenas de valor que muchas veces operan entre los países y continentes.

Este enfoque de cadenas de valor ayuda a menudo a ampliar los ámbitos no solo de la manufactura sino otras etapas como la comercialización y la distribución. (Gereffi, 1999; Kaplinski, 2001; Wood, 2001). En capturar los positivos impactos de estos efectos externos Schmitz (1995) introduce el concepto de “**Eficiencia Colectiva**” **CE** definida como una ventaja competitiva derivada de las economías externas que se producen y de las acciones conjuntas. El término de economías externas fue introducido inicialmente por Marshall en su Principios Económicos (1920). Adicionalmente hay otra fuerza trabajada y es la “**Acción Conjunta.**” **JA** La combinación de ambos efectos constituye en lo que se denomina la eficiencia colectiva que se puede producir no solo en los encadenamientos verticales sino también horizontales de las cadenas de valor. Asimismo esta eficiencia colectiva tiene el potencial de fomentar el **upgrading** en las pequeñas y medianas empresas. Los autores introducen un tercer componente cuando estudian las relaciones entre los actores de las cadenas de valor y es la “**Governance**” o “**Gobernabilidad de la cadena**” **La gobernabilidad o coordinación entre actores de la cadena** es importante cuando se estudian las cadenas de valor. La coordinación ocurre en las relaciones de mercado y en las relaciones no transaccionales o no de mercado. Con respecto a estas últimas los autores distinguen tres tipos: (i) las relaciones de red que implica las relaciones de cooperación entre las empresas de más o menos el mismo poder de mercado (ii) Las quasi jerárquicas que involucran a empresas legalmente independientes pero que se encuentran en una relación de subordinación y en donde el líder de la cadena definiendo los roles con las cuales el resto se subordina y (iii) las jerárquicas cuando una empresa es dueña de otra empresa. Adicionalmente es importante destacar el rol de las firmas líderes o compradores en las cadenas de valor globales en transferir el conocimiento a lo largo de la cadena. Para las empresas medianas y pequeñas en los países en desarrollo la participación en estas cadenas es el único modo que tienen las empresas de acceder a los mercados mundiales. Gereffi (1999) muestra un panorama optimista del rol que juegan los líderes de las cadenas globales de valor GVC en desarrollar, promover en las empresas pequeñas y medianas el proceso de “**upgrading**”. Gereffi señala que los líderes de estas cadenas casi automáticamente promueven el upgrading en el proceso, el producto y el upgrading funcional de las pequeñas y medianas empresas. Rabelotti et al (2004) presentan un caso menos claro en el desarrollo de las cadenas de valor en Latino América. Ellos concluyen que

la inserción en un casi jerárquico patrón de gobernanza de la cadena de valor desarrolla tanto el upgrading de proceso y de producto más no el upgrading funcional como si ocurre en los países de Asia. Para los investigadores Gereffi G., et al 2005 el entendimiento del cambio de la naturaleza en el comercio internacional y la estructura organizacional esta contenida en la noción de cadena de valor global desarrollado que se centran en el estudio de las estrategias de las empresas y países en la economía global.

En su forma más simple la cadena de valor se define como la tecnología y los insumos materiales y laborales se combinan y se procesan o ensamblan, se mercadean, y se distribuyen. Una firma entonces es solo una parte en este proceso que puede estar extensivamente y verticalmente integrada. La clave de esto es a juicio de Kogut, 1985 que actividades mantienen la empresa "in house" y cuales las contrata (outsourcing) y donde deberían estar localizadas. Asimismo los economistas del comercio están interesados en como se organiza el comercio internacional.

Para cuantificar el grado de eficiencia colectiva de la cadena se debe evaluar cuidadosamente los componentes de la eficiencia colectiva como los mercados especializados de mano de obra, son las economías externas, la disponibilidad local de insumos, fácil acceso a la información de mercado para las economías externas y los encadenamientos verticales hacia atrás y hacia delante así como los horizontales bilaterales y multilaterales para la acción conjunta.

Para los diseñadores y formuladores de políticas es importante examinar el tipo de gobernanza de las cadenas globales de valor Gereffi G, 1999 desarrollaron una tipología de gobernanza especialmente a la luz del desarrollo de las cadenas globales en donde los nuevos compradores globales principalmente minoristas y fabricantes de marcas Gereffi les llama cadenas promovidas por los compradores globales para notar como los compradores globales usan explícitamente la coordinación para crear una base de oferta altamente competitiva que tiene un sistema a escala global de producción sin una directa propiedad. Se distinguen cinco tipos de gobernanza. (a) Mercados Los eslabonamientos en el mercado pueden persistir a través del tiempo. En este tipo de gobernanza el supuesto básico es que los costos de cambiar de proveedores son bajos APRA ambas partes. (b) Cadenas Modulares de valor, típicamente los proveedores manufacturan los productos de acuerdo a las especificaciones. (c) Las cadenas relacionales de valor En estas redes se ven complejas interrelaciones entre vendedores y compradores que muchas veces crea relaciones de interdependencia y altos niveles de especificidad de activos. Estas interdependencias muchas veces se manejan a través de lazos familiares y/o étnicos: Muchos autores han manifestado el rol que juega la geografía en la formación de este tipo de gobernanza. (d) Cadenas de valor cautivas en estas redes los pequeños proveedores son transaccionalmente dependientes de los más grandes compradores. Los proveedores enfrentan costos mas altos de cambiar de clientes y esto les da a las firmas compradores un cierto grado de control y dominio sobre la red. (e) Jerarquía es una forma de red caracterizada por una integración vertical y el control es una de sus características principales.

El siguiente paso es bajo que condiciones se da los patrones de gobernanza en las cadenas: codificabilidad de la información, complejidad de las transacciones y la capacidad de los proveedores. La primera característica se refiere a la transferencia de información y conocimientos requeridos para sostener una transacción especialmente aquello que se refiere al producto y a las especificaciones del proceso. La segunda característica se refiere la extensión en que la información y el conocimiento que se puede codificar y por consiguiente transmitirse eficientemente. Finalmente las capacidades de los proveedores actuales y potenciales.

LITERATURA CITADA

Elisa Giuliani, Carlo Pietrobelli y Roberta Rabelloti 2005 World Development Vol 33 No 4 pp 549 - 573

Gary Gereffi, John Humphrey y Timothy Sturgeon 2005 Review of International Political Economy 12:1 78-104

Kogut B 1985 Designing global Strategies Comparative and Competitive Value Added Chains Sloan Management Review 26 (4) 15-28

Porter (1990) The competitive advantage of the nations London and Basingstoke MacMillan