

Local upgrading in global chains: recent findings

Enviado por Julma50 en Jue, 09/07/2017 - 12:28

Cita:

Schmitz, Hubert [2004], *Local upgrading in global chains: recent findings*, Paper to be presented at the DRUID Summer Conference 2004 on Industrial dynamics, innovation and development, Elsinore, junio.

Fuente:

Artículo científico

Fecha de publicación:

Junio, 2004

Revista descriptores:

Empresas transnacionales y gobernanza mundial ^[1]

Estatuto de la competencia en el capitalismo. Visión histórica y situación actual

Estudios de caso: actividades - empresas ^[3]

Relaciones de propiedad y control: empresas sin nacionalidad versus internacionalización del capital ^[4]

Tema:

Se analiza la gobernanza al interior de las cadenas globales de valor con el propósito de evaluar posibilidades de escalamiento para empresas locales

Idea principal:

El autor del artículo forma parte del Instituto de Estudios de Desarrollo de la Universidad de Brighton, Inglaterra. Sus líneas de investigación giran en torno a la industrialización sostenible y al análisis de la política de inversión y crecimiento.

Resumen

El objetivo del trabajo es analizar fortalezas y debilidades del enfoque analítico de la cadena global de valor desde la perspectiva de la *gobernanza*. Se sostiene la idea de que el crecimiento y desarrollo económico de unidades económicas locales depende de relaciones fraguadas en lo local y en lo global.

1. Introducción

Este apartado inicia destacando la importancia que suele darse al comercio internacional, en términos de su influencia en el desarrollo económico de las regiones en las que se ejerce; subrayando, al mismo tiempo, el desconocimiento que existe sobre su organización. Dicho lo anterior, se enfatiza la utilidad del enfoque de las cadenas de valor en el análisis de la organización del comercio, en la adquisición de capacidades, y en la distribución de ganancias.

En un panorama en el que es evidente la existencia de un comercio coordinado, dirigido, por

empresas líderes, el autor señala una nueva línea de investigación dedicada a identificar diferentes formas de gobernanza en las cadenas globales de valor, evaluando su impacto en el desarrollo económico de las regiones.

2. La visión optimista sobre el escalamiento local en las cadenas globales

En este apartado se retoman dos ideas de Gereffi (1999).

- a) La creciente coordinación del comercio por compradores globales.
- b) La transferencia de conocimientos (funciones, diseño y operaciones) a productores locales situados en países en desarrollo y articulados a cadenas globales de valor.

A partir de estas proposiciones se señala la necesidad de cuestionar la transferencia automática de conocimientos e información de empresas líderes a proveedores locales. Con ello, el autor traza un puente analítico-metodológico entre las cadenas globales de valor y la gobernanza.

3. Tipologías de gobernanza en la cadena y escalamiento

En este apartado se distinguen cuatro tipos de relaciones en las cadenas globales de valor con el propósito de ahondar en el análisis de la gobernanza.

1. *De mercado*, basadas en el tipo y tamaño de las transacciones de las empresas.
2. *Equilibrada*, en ella las empresas cooperan entre si y tienen competencias pero sin control sobre las demás.
3. *Cautiva*: la empresa líder establece los parámetros bajo los cuales otros actores de la cadena funcionan. Aquí la relación es cuasi jerárquica.
4. *Jerárquica* : las empresas están integradas verticalmente y la empresa matriz mantiene el control sobre sus filiales.

Una vez enunciadas las diferentes relaciones que pueden existir en las cadenas globales de valor se enlistan cuatro posibles tipos de escalamiento.

1. *Escalamiento de proceso*, consiste en transformar materias primas en productos de forma más eficiente reorganizando el sistema de producción o introduciendo tecnología superior.
2. *Escalamiento de producto*, implica la producción de productos más sofisticados, incrementando su valor agregado.
3. *Escalamiento de funciones*, se refiere a la adquisición de nuevas y superiores funciones en la cadena.
4. *Escalamiento intersectorial* definido a través de los conocimientos adquiridos en una función en particular, permitiendo movilidad entre diferentes sectores.

4. Proceso rápido y escalamiento de producto en relaciones cautivas

De acuerdo con el autor, existe evidencia de que en países en desarrollo donde operan cadenas de valor, caracterizadas por relaciones cautivas, las empresas líderes (compradores globales) proporcionan las condiciones necesarias para que productores locales logren un escalamiento de producto y de proceso, aunque no de funciones. Para explicar esta situación se alude a la definición del producto y al riesgo considerado por las empresas líderes de posibles fracasos del proveedor.

a) Definición de Product cuanto más persiguen los compradores globales una estrategia de diferenciación del producto (diseño y la marca) mayor es la necesidad de proporcionar a los proveedores especificaciones precisas del producto.

b) Riesgo de que el proveedor falle asociado a la capacidad del proveedor para cumplir con los requerimientos (tiempos de entrega, estándares de calidad, etc) impuestos por los compradores globales.

De esta manera, el autor afirma que la exigencia y asistencia por parte de compradores globales determina el rápido escalamiento de productores locales en la cadena global de valor.

5. Obstáculos del escalamiento funcional

Resultado del proyecto de investigación liderado por el autor del artículo, se asegura que no existe evidencia sobre si la inserción de empresas locales en cadenas globales de valor con relaciones cautivas es la vía para lograr un efectivo escalamiento de funciones.

De hecho, la mayoría de los estudios sugieren que las competencias de las empresas locales se encuentran limitadas al no poder desarrollar canales de comercialización o marcas propias. Esto porque son las empresas líderes (compradores globales) las que controlan estas actividades en la cadena global de valor.

En este sentido, se consideran como posibles obstáculos del escalamiento funcional dos aspectos centrales: el poder del comprador, y la imposición a proveedores locales de requerimientos de recursos, principalmente de inversión.

6. Limitantes en el aprendizaje mediante la exportación

El análisis de cadenas nacionales muestra que empresas especializadas en el mercado local tienen mayores probabilidades de escalar que las ancladas a cadenas globales, debido a que las primeras cuentan con sus propios diseños, marcas, y canales de distribución. Al mismo tiempo, estudios realizados en Brasil e India dan evidencia de que empresas locales pertenecientes a cadenas nacionales han desarrollado capacidades que les han permitido incursionar en otros mercados a una escala global.

En este escenario, el autor se pregunta si la clave se encuentra en el tipo de cadena (nacional o global) o en el tipo de red (cautiva o equilibrada).

7. ¿De redes cautivas a redes equilibradas?

Según el autor, en las redes equilibradas el compromiso entre las empresas es más fuerte que el que resulta del funcionamiento del mercado. Al mismo tiempo señala que en las cadenas globales de valor con relaciones cautivas la organización es más simétrica.

Las redes equilibradas, basadas en el reparto de competencias y centradas en el desarrollo de nuevos productos, son comunes en países desarrollados.

Finalmente se señala, que en estudios recientes realizados en países en desarrollo se ha constatado el surgimiento de nuevas redes equilibradas, en las que el intercambio de competencias y requerimientos de producción incentivan la innovación por parte de proveedores locales. Por ejemplo en Taiwán o Brasil.

8. Conclusión

Las reflexiones con las que se cierra el trabajo son:

* El desarrollo económico de las regiones no depende de la cantidad de comercio que se realiza en ellas, sino más bien de la forma en como está organizado.

* Es evidente la gobernanza de las empresas líderes (compradores globales) en las cadenas globales de valor; siendo éstas las que controlan: la marca, el diseño, y los canales de distribución.

* Se ha constatado que en países en desarrollo los proveedores están integrados a cadenas globales de valor con relaciones cautivas y solo en algunos casos en cadenas con redes equilibradas.

* Las empresas locales “adoptadas por compradores globales” pueden llegar a escalar a través de mejoras en los productos y en los procesos pero no en sus funciones.

* Analizar la gobernanza en las cadenas globales de valor permite entender la redistribución global de la manufactura a una escala global.

Por último se señalan tres aspectos que a juicio del autor son de preocupación respecto a la velocidad a la que se han extendido las capacidades de producción, de países desarrollados a países en desarrollo:

1) el crecimiento de la capacidad de producción es mayor que el crecimiento de la demanda, resultando en presiones a la baja sobre los precios;

2) las empresas líderes, compradores globales, que han facilitado la difusión de la capacidad de producción, siguen buscando proveedores con salarios bajos, arrastrando a los productores locales hacia el precipicio;

3) la rápida dispersión de las capacidades de producción no ha ido acompañada de una dispersión de las actividades de innovación.

Trabajo de Fuentes:

Gereffi, Gary [1999], "International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain", *Journal of International Economics*, 48, (1): 37-70.

Nexo con el tema que estudiamos:

El análisis de la gobernanza en las cadenas globales de valor permite ahondar en el ejercicio de poder de las transnacionales, considerando que son las empresas líderes las que trazan la geografía del comercio, creando zonas para la producción, distribución e innovación. Evaluar posibilidades de escalamiento para empresas locales exige mirar en su conjunto a la cadena global de valor a la que están ancladas.

Source URL (modified on 23 Octubre 2017 - 10:11 am): <http://let.iiec.unam.mx/node/1480>

Links

[1] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/14>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/15>

[3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>

[4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/19>