

Las cadenas globales de producción en el marco de la disputa hegemónica mundial Consideraciones para el desarrollo de América Latina

Global production chains within the framework of world hegemonic dispute. Considerations for Latin-American development

Carolina Teresita LAUXMANN
clauxmann@hotmail.com
Instituto de Humanidades
y Ciencias Sociales
del Litoral (IHUCSO)
UNL-CONICET
(Argentina)

Víctor Ramiro FERNÁNDEZ
rfernand@fcjs.unl.edu.ar
Instituto de Humanidades
y Ciencias Sociales
del Litoral (IHUCSO)
UNL-CONICET
(Argentina)

Resumen/Abstract

- 1. Introducción**
- 2. Las cadenas globales de producción en el sistema capitalista mundial**
 - 2.1. Emergencia y consolidación de la producción globalizada**
 - 2.2. La ralentización del crecimiento de la producción globalizada**
 - 2.2.1. Consideraciones coyunturales y estructurales**
 - 2.2.2. La «fábrica Asia» y su incidencia en la estructura y dinámica del sistema capitalista mundial**
- 3. América Latina en las cadenas globales de producción**
 - 3.1. Perfiles de inserción regional en la producción global**
 - 3.2. La inserción en cadenas globales de valor y su incidencia en la configuración de la estructura productiva**
- 4. Consideraciones finales**
- 5. Bibliografía**
- 6. Anexo**

Las cadenas globales de producción en el marco de la disputa hegemónica mundial

Consideraciones para el desarrollo de América Latina

Global production chains within the framework of world hegemonic dispute. Considerations for Latin-American development

Carolina Teresita LAUXMANN
clauxmann@hotmail.com
Instituto de Humanidades
y Ciencias Sociales
del Litoral (IHUCSO)
UNL-CONICET
(Argentina)

Víctor Ramiro FERNÁNDEZ
rfernand@fcjs.unl.edu.ar
Instituto de Humanidades
y Ciencias Sociales
del Litoral (IHUCSO)
UNL-CONICET
(Argentina)

Citar como/cite as:

Lauxmann CT, Fernández VR (2023). Las cadenas globales de producción en el marco de la disputa hegemónica mundial. Consideraciones para el desarrollo de América Latina. *Iberoamerican Journal of Development Studies* 12(2):142-168.
DOI: 10.26754/ojs_ried/ijds.830

Resumen

En el presente trabajo se analiza la configuración y expansión de las cadenas globales de producción (CGP), así como su posterior ralentización, desde una mirada sistémica de largo plazo. Específicamente, se sitúan estos procesos en la fase de agotamiento del ciclo sistémico de acumulación hegemónica por Estados Unidos y de emergencia de un nuevo espacio que dinamiza la producción capitalista a nivel global y que se presenta como potencial relevo hegemónico: el este de Asia, comandado, en la actualidad, por China. Sobre este escenario de disputa, se examinan las posibilidades y limitaciones que la participación en las CGP presenta para el desarrollo latinoamericano. Se advierte que, hasta el momento, la inserción en la producción globalizada no ha favorecido el desarrollo de los países de la región. Sin embargo, se reconoce la posibilidad de modificar esta situación a partir de avanzar en la configuración de cadenas regionales de producción que cualifiquen su participación en las CGP.

Palabras clave: cadenas globales de producción, hegemonía, desarrollo, América Latina.

JEL classification: F02, O10, O20.

Abstract

In the article it is analysed the configuration and expansion of global production chains, as well as their current slowdown, based on a long term and systemic perspective. Specifically, it is studied these processes in the phase of the decline of the North American systemic cycle of accumulation and the emergence of a new dynamic centre of accumulation and potential hegemonic replacement: East Asia, led by China. In this disputed scenario, the work explores the possibilities and limitations that the engagement to global production chains represent for Latin America's development. It is recognized that, so far, the insertion to the globalized production has not benefited the development of the countries of the region. However, it is identified the opportunity to modify this situation by the configuration of regional production networks, which will allow a more qualified insertion to global production chains.

Keywords: global production chains, hegemony, development, Latin America.

Clasificación JEL: F02, O10, O20.

1 Introducción

Las cadenas globales de producción (CGP) han presentado una relevancia creciente en la dinámica productiva y comercial a nivel mundial a partir de la década de los setenta. No obstante, desde la crisis de 2008, distintos indicadores han dado cuenta de la ralentización de su crecimiento (véase, por ejemplo, World Bank 2017, 2020; World Trade Organization 2019). Esta pérdida de dinamismo de los encadenamientos productivos globales puede ser entendida como parte de un proceso de desacoplamiento en algunos países centrales de las redes globales de producción, particularmente en Estados Unidos, con el objeto de preservar su posición de privilegio en determinadas actividades estratégicas de la producción globalizada —como el 5G, la robótica, la computación cuántica, etc.— y en la escena económica y política internacional, ante la creciente relevancia de China (García-Herrero y Tan 2020, Merino *et al.* 2021, Rosales 2022). El gigante asiático, siguiendo una dinámica regional y con Estados Unidos como uno de sus principales socios, a partir de finales del siglo pasado, abrió de manera gradual y controlada su economía e inició su participación en las CGP (Harvey 2007). Si bien en sus comienzos ocupó un lugar subordinado dentro de la producción global, ya durante el primer decenio del siglo actual ha logrado jerarquizar su posicionamiento y comandar importantes cadenas regionales y globales de producción (Yue y Evenett 2010, World Bank 2017, Scholvin *et al.* 2022). Asimismo, en su escalada en la producción globalizada, China ha adquirido una relevancia tal, en términos económicos, tecnológicos y militares, que los tiempos de alianza y convivencia pacífica con Estados Unidos parecieran quedar atrás, en tanto representa una amenaza a su hegemonía mundial (Merino *et al.* 2021, Treacy 2021).

Con el presente trabajo, se tiene por objeto analizar el proceso de ralentización del crecimiento de las CGP en el marco de este escenario de disputa hegemónica y, a partir de ello, examinar las potencialidades y limitaciones que presenta para el desarrollo de los países de América Latina. Para avanzar en la consecución de estos objetivos, seguido a este primer epígrafe introductorio, se presenta un segundo epígrafe donde se analiza el proceso de expansión y posterior ralentización del crecimiento de las CGP, situando su estudio dentro de un esquema teórico de análisis sistémico-estructural a largo plazo: el enfoque de los ciclos sistémicos de acumulación y hegemonía desarrollado por Arrighi (1999). En este sentido, puntualmente, se estudia el proceso de configuración de los encadenamientos productivos globales, así como determinados desencadenamientos posteriores en el marco del agotamiento del ciclo sistémico de acumulación estadounidense y de disputa por la hegemonía mundial. Luego, se desarrolla un tercer epígrafe que, sobre la base de datos *trade in value-added* (TiVA) de la Organización para

la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD), examina la participación de América Latina en las CGP desde finales del siglo pasado hasta la actualidad. Asimismo, en este punto, considerando estadísticas de cuentas nacionales, se analiza, para el mismo interregno, la incidencia de las formas de inserción de los países de la región en las CGP en la configuración de su estructura productiva. Por último, el trabajo concluye con un cuarto epígrafe en el que se plantean desafíos y oportunidades que, en la actual escena económica y política global, presenta la inserción en las CGP para el desarrollo de los países de América Latina.

2 Las cadenas globales de producción en el sistema capitalista mundial

2.1. Emergencia y consolidación de la producción globalizada

La década de los setenta se inició con una fuerte caída de la tasa de ganancia para las empresas de los países centrales (Glyn *et al.* 1988), especialmente para las de Estados Unidos (Arrighi 1999, Gordon *et al.* 1996), el país que se había posicionado como centro hegemónico del sistema capitalista desde la salida de la Segunda Guerra Mundial. Esta contracción en el margen de beneficios puede ser entendida como señal de agotamiento del ciclo sistémico de acumulación estadounidense. Siguiendo a Arrighi (1999), en la larga duración del capitalismo, pueden identificarse diferentes ciclos sistémicos de acumulación, cada uno de ellos liderado por una potencia hegemónica. Estos ciclos se caracterizan por presentar una fase de expansión material y luego, cuando las oportunidades de inversión rentable en actividad productiva comienzan a desvanecerse, una fase de expansión financiera, que denota la crisis señal del ciclo y de la hegemonía. En el marco de esta crisis señal, nuevas formas de acumulación material empiezan a desarrollarse en países —o espacios— que comienzan a presentarse como potencial relevo hegemónico.

Por lo tanto, la contracción de la tasa de ganancia experimentada por las grandes empresas de los países centrales en los setenta puede ser considerada como una manifestación de la pérdida de capacidad de las formas fordistas de producción, que se habían perfeccionado en Estados Unidos y que predominaron como estrategia de acumulación material a escala global desde mediados del siglo XX (Boyer y Durand 1997, Glyn *et al.* 1988, Jessop 1992), bajo el ciclo de hegemonía norteamericana (Arrighi 1999). La empresa verticalmente integrada y burocráticamente administrada, característica de este período, comenzó a reconfigurarse, avanzando hacia un esquema de producción más flexible a través de la desverti-

calización y fragmentación de sus procesos productivos (Piore y Sabel 1990, Boyer y Durand 1997, Sturgeon 2002). Las empresas japonesas se presentaron como pioneras a este respecto, llevando adelante procesos de subcontratación que permitían delegar parte del proceso de producción a otras empresas —vinculadas o no accionariamente— que operaban en el mismo país o, incluso, en otros países de la región (Arrighi 1999, 2007). Sobre esta lógica de *outsourcing* y *offshoring*, se inició una dinámica macrorregional en el este de Asia, conocida como *flying geese* (Akamatsu 1962), que dio lugar a un extraordinario crecimiento de la región (Kasahara 2013, Scholvin *et al.* 2022) y la posicionó como uno de los espacios más dinámicos de la economía mundial (Fernández 2017, Fernández *et al.* 2014).

Por su parte, también en línea con el planteamiento arrighiano, Estados Unidos inició un fuerte proceso de financiarización de su economía, con implicancias crecientes en la economía mundial (Krippner 2005, Epstein 2005).¹ Sin embargo, en este escenario, el gigante del norte de América también llevó adelante un proceso de reconfiguración de las formas de acumulación productiva, que luego fue imitado por otros países centrales.

Las grandes empresas de los centros adoptaron las estrategias de *outsourcing* y *offshoring* de las empresas japonesas y las llevaron a otra escala. Estas corporaciones comenzaron a fragmentar y relocalizar parte de su producción en diferentes compañías que operaban en distantes espacios geográficos (Fröbel *et al.* 1980; Gereffi y Korzeniewicz 1994; Gereffi 1996, 1999; Baldwin 2012; Dicken 2015). Manteniendo el comando de las funciones estratégicas, comenzaron a vincularse con empresas —de su misma propiedad o de terceros— que operaban en países que presentaban ventajas en cuanto a la existencia de mano de obra barata, conforme a los estándares internacionales; la disponibilidad de recursos naturales; la vigencia de legislaciones laxas en torno a la protección ambiental; la facilidad de acceso a mercados en los que las empresas ya operaban o incluso nuevos; la presencia de políticas públicas favorables al comercio exterior, o la inversión extranjera, entre otras. El aprovechamiento de las distintas ventajas que presentaban las empresas que operaban en diferentes espacios nacionales le permitía a la gran empresa —devenida ahora en transnacional— reducir los costes de producción y recomponer la tasa de ganancia (Fröbel *et al.* 1980, Dunning y Lundan 2008, Milberg y Winkler 2013).

La creciente fragmentación y relocalización de la producción fue posibilitada e impulsada, por procesos de revolución tecnológica, particularmente en el área de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) y de los medios de transporte (Baldwin 2012, Dicken 2015). Asimismo, los procesos de desregulación y liberalización que, con diferente intensidad, tuvieron lugar, bajo el denominado «Consenso de Washington», a finales del siglo pasado en los distintos espacios del globo ocuparon un lugar central para

1 No es objeto de este trabajo analizar las especificidades de la fase de expansión financiera bajo la hegemonía de Estados Unidos. No obstante, a continuación, se presentan algunos indicadores que permiten dar cuenta de este proceso. Entre 1986 y 2004, el producto interno bruto (PIB) mundial triplicó su valor y las exportaciones de bienes y servicios quintuplicaron el suyo, mientras que el crecimiento de los mercados financieros fue muy superior. Esto responde, entre otros factores, a que el intercambio medio de divisas se multiplicó por 9, las emisiones internacionales de títulos por 7, los préstamos bancarios internacionales por 8 y el mercado de productos derivados (contando solo los bursátiles) por 98. En los años siguientes a la crisis de 2008, la expansión financiera, aunque menguada, continuó su curso (Medialdea García y Sanabria 2013).

viabilizar la conformación de CGP. A través de ellos, los Estados reconfiguraron sus formas y funciones y dieron lugar a una mayor injerencia de los mecanismos de mercado en el direccionamiento socioeconómico, facilitando la entrada y salida de bienes y capitales a los distintos espacios nacionales y la globalización de la producción (Peck 2001, Peck y Tickell 2002, Harvey 2007).

En lo que respecta a la cuantificación de este fenómeno, diversas estimaciones se han utilizado para dar cuenta del creciente peso de las CGP en la economía mundial. Uno de los indicadores más sencillos, aunque aproximado, es aquel que muestra la participación de bienes intermedios en el comercio total.

Como se puede advertir en la figura 1, desde la década de los noventa, cuando la producción a través de redes globales comienza a consolidarse, las estadísticas evidencian una preponderancia creciente de los productos intermedios sobre el total de las exportaciones mundiales —en detrimento de los productos finales—. La mayor gravitación del comercio de este tipo de productos —como, por ejemplo, las materias primas, los servicios, las partes y los componentes— se asocia con el peso creciente de la producción a través de cadenas globales, en tanto se trata de bienes y/o servicios que traspasan la frontera de uno o diversos países y que no tienen como propósito la venta al público consumidor en el mercado de destino, sino que se utilizan en la elaboración de productos finales que recién posteriormente satisfarán necesidades de consumo; probablemente, incluso, en otros mercados.

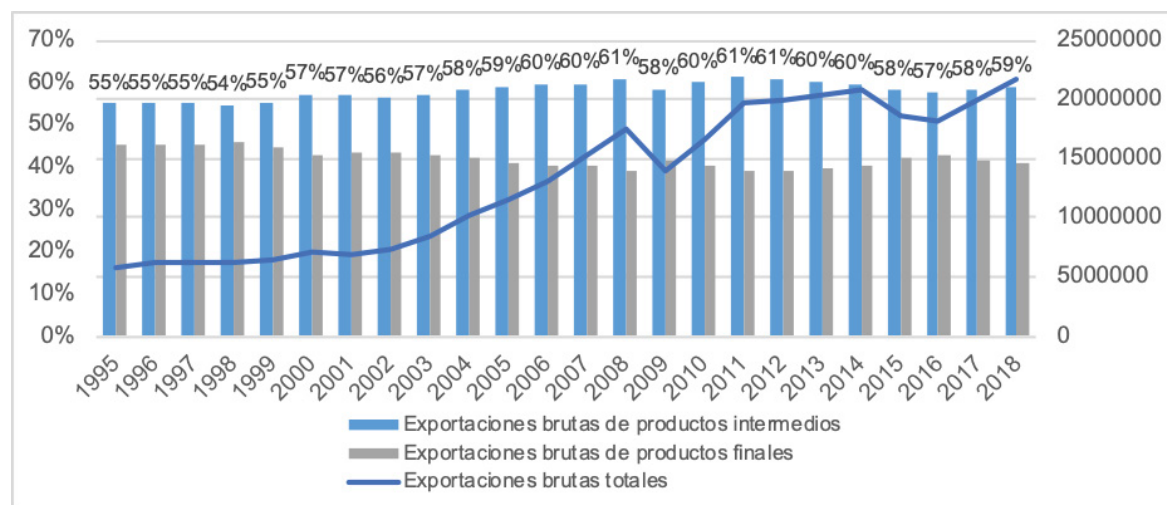


Figura 1

Evolución de las exportaciones mundiales y de la participación de las exportaciones de productos finales e intermedios (1995-2018)

Fuente: elaboración propia sobre base TiVA-OECD.

La serie evidencia la tendencia creciente de la participación de las exportaciones de bienes intermedios en las exportaciones totales entre 1995 y 2008, año de la crisis financiera internacional. Con posterioridad, vuelve a recuperarse, aunque crece a un ritmo más lento y con oscilaciones, pero la participación promedio de las

exportaciones de los productos intermedios en las exportaciones totales para el período 2010-2018 fue del 59 %, dos puntos porcentuales sobre el promedio de participación de estos bienes en las exportaciones totales (57 %) entre 1995 y 2008, lo que permitiría dar cuenta, pese a la ralentización en su crecimiento, de la persistente relevancia de la producción globalizada a nivel mundial.

En la figura 2, se presenta un indicador más específico de la producción globalizada: el índice de especialización vertical. Este índice da cuenta del valor agregado importado contenido en las exportaciones de los distintos países. Siguiendo su evolución, conforme a los datos de la base TiVA de la OECD,² también puede advertirse la creciente importancia de las CGP desde finales del siglo XX hasta la actualidad. Al observar la figura, queda en evidencia cómo, durante el período 1995-2018, se ha incrementado, aunque no sin algunas retracciones, el contenido importado de las exportaciones mundiales, lo que da cuenta de la intervención de, al menos, más de un país en la elaboración de productos exportables.

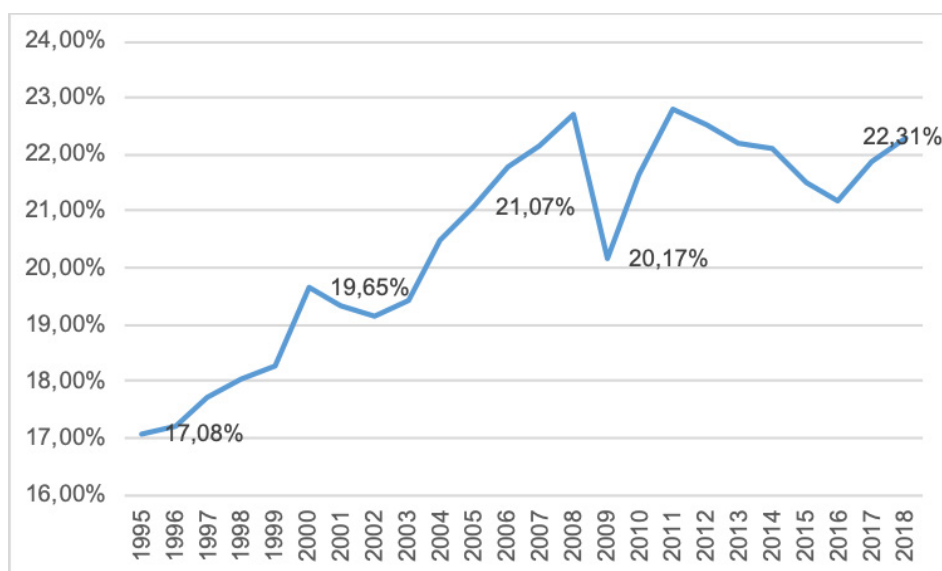


Figura 2
Evolución del índice de especialización vertical de la economía mundial (1995-2018)
Fuente: elaboración propia de la base TiVA de la OECD.

En lo que respecta a los puntos de quiebre y retracciones de esta tendencia expansiva de las CGP, es conveniente realizar algunas consideraciones. El nivel de fragmentación de la producción global se ha incrementado a un ritmo considerable desde mediados de la década de los noventa hasta la crisis de 2008, aunque experimentó una leve caída relacionada a la crisis de 2001, de la que rápidamente se recuperó. El índice de especialización vertical aumentó 5,64 puntos porcentuales entre 1995 y 2008. A raíz de la crisis financiera de 2008, este indicador experimentó una importante contracción —cayendo 2,56 puntos porcentuales—, para luego volver a retomar su senda de crecimiento, aunque con menor intensidad y estabilidad, si se lo compara con el período previamente analizado.

2 Actualmente, la base de datos TiVA de la OECD abarca 66 países, incluyendo a todos los países de la OECD, los países de la Unión Europea y del G20 y la mayoría de las economías del Este y Sudeste asiáticos. Siete países de América Latina están representados en esta base: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México y Perú.

Luego de la caída de la participación del componente importado en las exportaciones globales a raíz de la crisis, esta comenzó a recuperarse hasta volver a promediar para el período 2010-2018 un valor del 22,02 %, cercano al 22,73 % de 2008. Pese a la persistencia de la especialización vertical en la producción globalizada, diversas consideraciones corresponden realizar en relación con este fenómeno de pérdida de dinamismo del índice. A continuación, se procura profundizar al respecto.

2.2. La ralentización del crecimiento de la producción globalizada

2.2.1. Consideraciones coyunturales y estructurales

Como indican diversos informes (World Bank 2017, 2020; World Trade Organization 2019), el crecimiento de la producción globalizada se ha ralentizado con la crisis financiera global de 2008. Esta pérdida de dinamismo de las CGP se encuentra asociada a diversos factores. Algunos autores destacan la caída, a partir de la crisis, en el crecimiento del producto de economías que tienen una alta participación en el producto y comercio mundial —entre ellas, se encuentran las de grandes países de Europa, Estados Unidos, Japón y China (Li *et al.* 2019, World Bank 2020)—. Asimismo, reparan en la evidencia estadística que muestra un cambio en la relación entre el crecimiento del comercio y el crecimiento del producto, que se ha vuelto más inelástica, lo que también permitiría explicar la pérdida de dinamismo de la producción globalizada (World Bank 2020, Cigna *et al.* 2022). Otros autores advierten sobre el creciente peso de los mercados del Sur Global y la emergencia, asociada a ello, de cadenas de producción con alcance regional —en detrimento de las globales— destinadas a abastecerlos (Horner y Nadvy 2018, Scholvin *et al.* 2022). Hay quienes ponen su atención en las crecientes barreras al comercio que se erigieron en el período poscrisis para explicar la desaceleración del crecimiento de las CGP. Estos autores destacan que los procesos de eliminación de las barreras arancelarias y/o paraarancelarias parecieran haber quedado estancados con la Ronda de Doha; asimismo, reconocen la emergencia de políticas nacionalistas-proteccionistas —ejemplos destacados de ello son: la salida del Reino Unido de la Unión Europea (*brexit*) y la guerra comercial entre Estados Unidos y China— que atentan contra los encadenamientos productivos globales (Li *et al.* 2019, Degain *et al.* 2017). Están también aquellos autores que hacen énfasis en el aumento del coste de la mano de obra en los países que concentran las tareas trabajo-intensivas de las cadenas y el decrecimiento de los costes de la robótica y la automatización (Degain *et al.* 2017, Antràs 2020, Cigna *et al.* 2022), todo lo cual repercute en estrategias de *reshoring* o *nearshoring* por parte de un número creciente de empresas de los países centrales (Kinkel 2012, Tate 2014), que desincentivan la fragmentación productiva a nivel global. Pero, para

comprender con mayor cabalidad este proceso de ralentización del dinamismo de las CGP, es necesario presentar ciertas consideraciones que trascienden esta coyuntura crítica y que se relacionan con el proceso de configuración de dichas redes productivas globales y los cambios a los que han dado lugar en la estructura y la dinámica del sistema capitalista mundial en la fase declinante del ciclo estadounidense.

A este respecto, en primer lugar, interesa destacar que, si bien la gran mayoría de los países del globo participan en las CGP, no todos lo hacen del mismo modo ni con la misma intensidad. En la bibliografía especializada, se suele reconocer la existencia de tres grandes fábricas: la «fábrica América del Norte», vertebrada en torno a Estados Unidos; la «fábrica Europa», con eje en Alemania, y la «fábrica Asia», actualmente liderada por China. En estas grandes fábricas se concentra geográficamente el grueso de la producción global, lo que denota el fuerte carácter regional de las cadenas productivas globales (Durán Lima y Zaclicever 2013, World Trade Organization 2019). El Banco Mundial, en el *World Development Report 2020*, remarca que en cada una de estas «fábricas» la producción global ha crecido a partir de incentivar, combinadamente, aunque con distinto peso según la «fábrica», articulaciones regionales y globales. En este sentido, reconoce que desde los noventa hasta la actualidad la «fábrica Europa» ha incrementado la fragmentación de la producción y su articulación en cadenas globales a través de la progresiva incorporación de países del este de Europa a la Unión Europea, es decir, sobre la base de articulaciones productivas a nivel regional. Pero también han ocupado un lugar importante en su expansión, aunque en menor medida que las articulaciones regionales, las relaciones establecidas con países extrarregionales, como los asiáticos, particularmente con China, a partir de que este país se incorporó a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001. La «fábrica América del Norte», por su parte, también presenta un significativo peso regional —aunque menor que la «fábrica Europa»—, fuertemente asociado al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y al Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) que lo reemplaza desde junio de 2020. Sin embargo, los vínculos globales ocupan el lugar más relevante en esta fábrica. Las relaciones establecidas con empresas del este de Asia y Europa se presentan gravitantes a este respecto. Finalmente, la «fábrica Asia» ha sido la que mayor dinamismo ha experimentado en su participación en las CGP. A continuación, se presentan algunas consideraciones pormenorizadas sobre el desempeño de esta gran fábrica.

2.2.2. La «fábrica Asia» y su incidencia en la estructura y dinámica del sistema capitalista mundial

Como se mencionó en el punto anterior, el agotamiento del modo fordista de producción para dinamizar la acumulación del ca-

pital y la configuración de nuevas estrategias productivas en el este de Asia permitieron a esta región lograr un crecimiento excepcional y posicionarse como núcleo dinámico de la acumulación a nivel mundial (Fernández 2017, Fernández *et al.* 2014). Los procesos de *outsourcing* y *offshoring* iniciados a mediados del siglo pasado por Japón y luego continuados, bajo la lógica de *flying geese* (Kasahara 2013), por un cúmulo de pequeños países —como Taiwán, Corea del Sur o Singapur, entre otros— (Castells 1992), permiten dar cuenta, al menos en parte, del excepcional dinamismo de la región. Pero el crecimiento regional no solo respondió a los vínculos endógenos; se vio auxiliado y estimulado, también, en gran medida, por la afluencia de capital extranjero —estadounidense y europeo— en el marco del proceso de reconfiguración productiva global de las grandes empresas de los países centrales previamente referenciado (Gereffi 1996, 1999; Glassman 2011).

En este escenario, la forma de inserción en las CGP de las empresas de estos países del este de Asia merece atención a la hora de avanzar en el entendimiento de su desempeño exitoso. Muchas empresas asiáticas iniciaron su participación en la producción globalizada de manera subordinada, viéndose relegadas al desarrollo de actividades de bajo valor agregado, que requerían escasa calificación de la mano de obra y desarrollo tecnológico endógeno. Sin embargo, un par de décadas después, avanzaron a posiciones de mayor jerarquía dentro de las cadenas (Gereffi 1996, 1999) e incluso comenzaron a liderar cadenas regionales y globales de producción (Horner y Nadvy 2018, Scholvin *et al.* 2022). El *upgrading* de estas empresas, a nivel de procesos, productos, actividades y sectores productivos, se encontró, asociado, en gran medida, con la estrategia de los Estados de los países de la región. Estos, insertos en una dinámica macrorregional (Kasahara 2013), han mediado la inserción de las empresas radicadas en sus países a las CGP, procurando impulsar el desarrollo nacional sobre la base de la consolidación de un sector manufacturero complejo y dinámico (Hauge 2020, Trevignani *et al.* 2022). Así, sin dejar de implementar procesos de liberalización y apertura que acompañaron e impulsaron la configuración de producción globalizada, los Estados de estos países asiáticos establecieron distintos tipos de controles y condicionamientos al libre juego de mercado que les permitieron mantener cierto direccionamiento sobre la dinámica socioeconómica. A modo de ejemplo, podemos mencionar: restricciones al ingreso del capital extranjero en determinadas actividades sindicadas como estratégicas para el país, obligatoriedad para el capital foráneo de establecer vínculos de asociación con el capital local y de transferencia de tecnología, establecimiento de un determinado porcentaje de componentes locales en los bienes exportables, restricción de determinadas importaciones —tanto a través de barreras arancelarias como no arancelarias—, direccionamiento del crédito a sectores de

la actividad industrial considerados estratégicos, entre otros (Wade 1990, Evans 1995, Amsden 2001).

La progresiva apertura de China iniciada a finales de los setenta, y su acoplamiento a la dinámica macrorregional que actualmente comanda, dio otro alcance a la *performance* económica del este de Asia, haciendo que la región adquiriera un peso gravitante en la escena mundial (Merino *et al.* 2021). La penetración de capital extranjero, particularmente de Estados Unidos, ocupó un rol relevante en el crecimiento chino. Diversos autores hablan de una asociación estratégica, mutuamente beneficiosa, entre los dos países (Treacy 2021). La inversión de Estados Unidos en China traía consigo acceso a nuevas tecnologías, prácticas y mercados. Por el lado de Estados Unidos, este país se beneficiaba de la importación de bienes de consumo barato desde el gigante asiático, lo que permitía mantener el nivel de consumo de su población y un bajo nivel de inflación. Al mismo tiempo, la creciente compra de bonos del Tesoro de Estados Unidos por parte de China ayudaba a mantener relativamente equilibrada esta estrategia de beneficio mutuo (Xing y Bernal-Meza 2021).

Como sucedió en Japón y en los tigres asiáticos, el capital foráneo —regional y extrarregional— ingresó en China con restricciones y condicionamientos que permitieron al país impulsar un importante desarrollo industrial y diversificar y complejizar su estructura productiva (Kwan 2002). Muchas empresas extranjeras ingresaron en China para aprovechar su abundante y relativamente barata mano de obra, por lo que su ingreso en la producción globalizada se hizo en actividades intensivas en mano de obra, de relativamente bajo valor agregado y desarrollo tecnológico. No obstante, las intervenciones del Estado que mediaron los procesos de apertura, en la misma tónica de las detalladas precedentemente (Gabusi 2017), permitieron cualificar su estructura productiva y mejorar su posicionamiento en las CGP. China pasó de exportar textiles, zapatos, juguetes y electrodomésticos sencillos a inicios de los dos mil a ocupar, en menos de diez años, un lugar relevante en cadenas productivas asociadas a industrias intensivas en capital y tecnología —como, por ejemplo, la industria química, la siderúrgica o la fabricación de equipos electrónicos y de comunicación— (Yue y Evenett 2010), desarrollando cada vez un mayor valor agregado nacional (Duan *et al.* 2018), y entrando en la disputa por liderar la vanguardia tecnológica a nivel mundial (García-Herrero y Tan 2020).

En este marco, y sobre la base de un importante proceso de transformación productiva, el ascenso del este de Asia, y particularmente de China, en la escena económica mundial ha sido extraordinario. Según estadísticas del Banco Mundial (2022), China es actualmente el país con mayor PIB a nivel mundial, si se lo mide en dólares de paridad de poder adquisitivo, o el segundo después de Estados Unidos, si se lo mide en dólares corrientes. La tasa de crecimiento promedio interanual de la economía china entre 1980

y 2018 ha sido del 9,53 % y su PIB per cápita se ha incrementado a un ritmo del 8,49 % anual durante este mismo lapso. Esta expansión económica, según datos del Fondo Monetario Internacional (2022), ha hecho que China incremente su participación en el producto global de un 2,26 % en 1980 a un 16,7 % en 2018. En este mismo lapso, el gigante asiático se ha convertido en la principal economía exportadora en el mundo —siendo responsable del 12,72 % de las exportaciones totales en 2018— y la segunda importadora —absorbiendo cerca del 11 % de los productos que exporta el resto del mundo, según datos de la OMC (2022).

China, durante el período analizado, no solo ha ganado una mayor participación en el comercio y la producción mundial; también ha cualificado su participación en estos rubros, ya sea realizando tareas de mayor valor dentro de las cadenas, y/o involucrándose en cadenas de producción de bienes de mayor complejidad. A este respecto resulta importante destacar la creciente relevancia que se le da al desarrollo tecnológico en el país asiático: en 2018, el gasto chino total de I + D alcanzó 297 000 millones de dólares, ocupando así el segundo lugar del mundo, detrás de Estados Unidos. Tal suma representó el 2,14 % de su PIB, cifra que se acerca al porcentaje de gasto en investigación y desarrollo de los países de la OCDE (2,59 %).

La relevancia de China en el sistema mundial no se ha restringido al ámbito económico. Concomitantemente con este proceso de crecimiento, ha ido ganando gravitación en el plano político y militar. Es el segundo país, luego de Estados Unidos, con mayor gasto militar en el mundo. Para el año 2018, este asumió un valor que superaba los 232 000 millones de dólares, representando alrededor del 34 % del gasto militar de Estados Unidos, porcentaje que se ha ido incrementando significativamente desde inicios de los noventa, cuando el gasto militar chino apenas equivalía al 3 % del gasto norteamericano. En términos políticos, China disputa la institucionalidad de Bretton Woods y el liderazgo mundial de Estados Unidos asociado a esta, a partir de sumar otros organismos como el bloque de Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica (BRICS), el Banco Asiático para Inversión en Infraestructura y la Asociación Económica Integral Regional en Asia Pacífico, y de llevar adelante la Iniciativa de la Franja y la Ruta de la Seda, que involucra a cerca de setenta países y que le representa la puerta de entrada a espacios estratégicos para continuar con su crecimiento (Merino *et al.* 2021, Xing y Bernal-Meza 2021).

El cambio en el posicionamiento de China en la escena económica, política y militar mundial ha llevado a los países centrales, particularmente al país hegemónico, a repensar su forma de relacionamiento internacional (Treacy 2021, Xing y Bernal-Meza 2021). La política estadounidense de socio estratégico comenzó a virar, y a dar lugar a un cierto desacoplamiento de cadenas compartidas con el este de Asia, particularmente con China. Esta ruptura de las

vinculaciones con el gigante asiático especialmente ha tenido lugar en aquellas CGP que involucran tecnología avanzada. En este escenario, las decisiones de *reshoring* o *nearshoring* de las compañías de los países centrales, sin dejar de lado las consideraciones de eficiencia productiva asociada con estas, ocupan un lugar central en la estrategia defensiva de los países centrales, particularmente de Estado Unidos, con relación al avance de China. Con este posicionamiento, los países centrales procuran evitar que China continúe avanzando en la frontera tecnológica y domine las nuevas tecnologías del siglo XXI —aquellas vinculadas, por ejemplo, con la inteligencia artificial, robótica, etc. (García-Herrero y Tan 2020, Rosales 2022).

Ahora bien, este escenario de disputa ha ralentizado el crecimiento de la producción globalizada y dado lugar a cierto recentramiento de actividades en la «fábrica de América del Norte», incentivando sus vínculos de carácter regional. Lo mismo ha pasado en la «fábrica Europa» (Kinkel *et al.* 2017), aunque en ninguno de los dos casos se dejaron de sostener vínculos extrarregionales. Por su parte, la «fábrica Asia» continúa con su dinámica de crecimiento regional; sin embargo, no cesa de expandirse y penetrar en otros espacios extrarregionales —no necesariamente vinculados a las otras grandes fábricas—, por lo que estos vínculos van ganando peso (Horner y Nadvy 2018, World Trade Organization 2019, Scholvin *et al.* 2022). Por lo tanto, la pregunta que se presenta asociada con los objetivos del trabajo es: ¿qué desafíos y oportunidades presenta para el desarrollo de América Latina en el contexto actual? En el siguiente epígrafe, se presentan algunos indicadores y análisis con los que se busca dar respuesta a este interrogante.

3 América Latina en las cadenas globales de producción

3.1. Perfiles de inserción regional en la producción global

Los países de América Latina —salvo México—, si bien mantienen relaciones de producción con estas grandes fábricas, no presentan un peso relativo significativo, al mismo tiempo que no configuran una gran fábrica regional (véase, por ejemplo, Amar y Torchinsky Landau 2019, World Trade Organization 2019, Zaclicever 2017). No obstante, es importante destacar que los niveles de participación de los países de la región en las CGP³ han experimentado, no sin altibajos, una tendencia creciente entre 1995 y 2018, como resulta de la figura 3.

3 Como se mencionó anteriormente, los datos de la base TiVA incluyen a Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México y Perú.

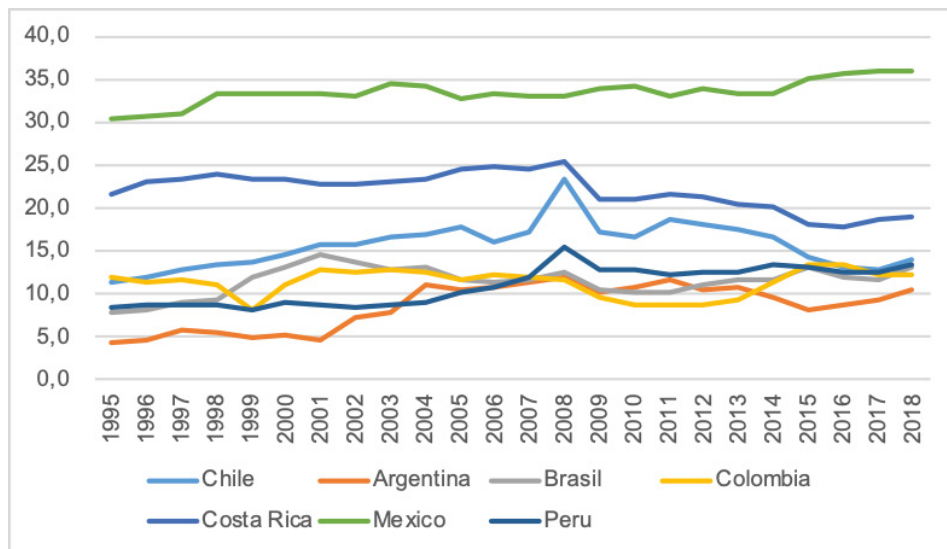


Figura 3

Evolución del índice de especialización vertical de los países latinoamericanos (1995-2018)

Fuente: elaboración propia sobre base TiVA-OECD.

Asimismo, si se analiza la figura 4, puede advertirse que el porcentaje de participación de los países de la región no resulta para nada despreciable. La inserción de Chile, México y Perú en las CGP —considerando conjuntamente su participación aguas arriba o *backward linkages*, que representa el porcentaje de valor agregado extranjero presente en las exportaciones de un país, como su participación aguas abajo o *forward linkages*, que hace referencia al valor agregado exportado de un país a terceros países que se incorpora en exportaciones que estos realizan ulteriormente— ha mostrado ratios superiores a las de Estados Unidos y China, dos de los países núcleo de las grandes fábricas globales, con niveles muy próximos o incluso superiores a la participación promedio en las CGP de todos los países considerados en la base TiVA para los años analizados. Por su parte, Argentina, Brasil, Colombia y Costa Rica, si bien han ido *in crescendo* en su inserción en las CGP durante el período considerado, han presentado un nivel de participación inferior al promedio mundial. No obstante, es importante destacar que, considerando diferencialmente la inserción aguas arriba y aguas abajo, se puede advertir que Colombia —en su participación *forward*— y Costa Rica —en su participación *backward*— han alterado períodos con niveles de participación mayores y menores a la media mundial.

Más allá de estos indicadores cuantitativos de la participación en las CGP de los países de la región, para profundizar en su análisis y orientarlo hacia la consideración de las potencialidades y limitaciones que presenta la inserción en la producción globalizada para impulsar un proceso de transformación productiva y viabilizar el desarrollo, resulta necesario indagar en el tipo de inserción que presentan los países de América Latina.

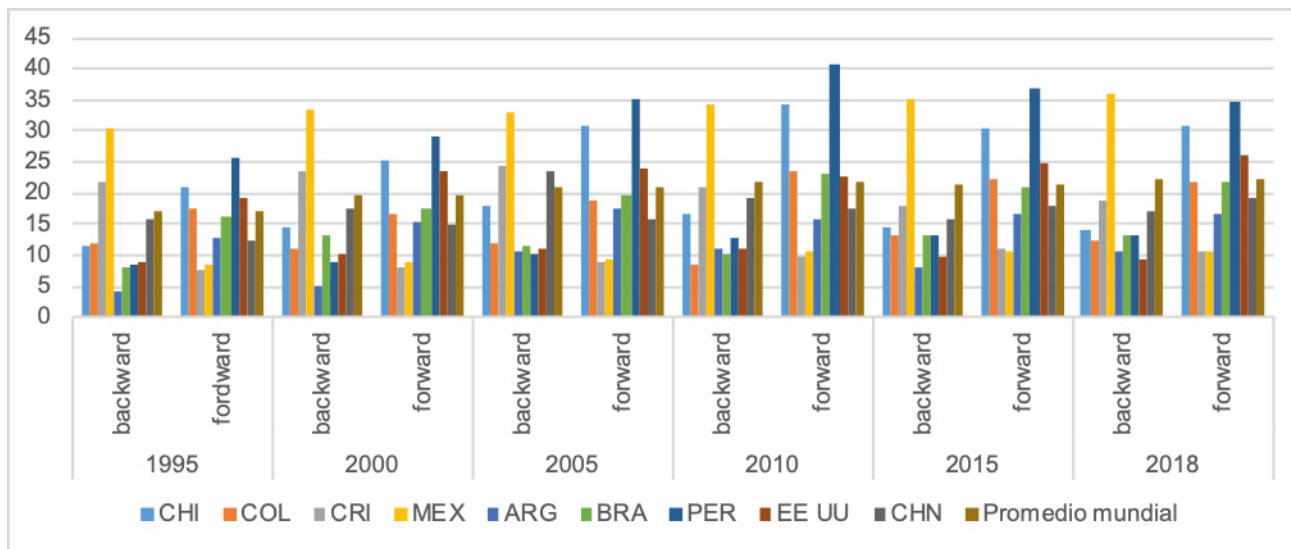


Figura 4

Grado de participación de los países latinoamericanos, los países núcleo de «grandes fábricas» en las CGP y promedio mundial, diferenciando participación *forward* y *backward* (1995, 2000, 2005, 2010, 2015 y 2018)

Fuente: elaboración propia sobre base de datos TIVA OECD.

La participación de los países de la región en las CGP está lejos de ser uniforme; por ejemplo, Chile es un país con un elevado grado de participación aguas abajo en las cadenas globales. Ello es así dado que su inserción se encuentra fuertemente asociada a la extracción y exportación de minerales, particularmente de cobre. El país andino también participa en las CGP a partir de las exportaciones de otros bienes, como productos agrícolas, alimenticios, papel, madera y productos químicos. No obstante, las vinculaciones con la producción globalizada a través de este conjunto diverso de bienes y servicios no son significativas para Chile; el grueso de sus *forward linkages* durante el período analizado se encuentra asociado con la exportación de cobre, a través del sector de la minería y/o de la fabricación de metales básicos (OECD 2015, Cadestin *et al.* 2016, Amar y Torchinsky Landau 2019). En lo que respecta al destino de estas exportaciones que forman parte de las CGP, si se analiza la tabla A1, se advierte que gran parte de ellas, a mediados de los noventa, se dirigían a países de la «fábrica Europa» y la «fábrica Asia», aunque Estados Unidos, núcleo central de la «fábrica América del Norte», era el país que individualmente más valor agregado recepcionaba de Chile. A lo largo del período analizado, la preponderancia de Estados Unidos como receptor de exportaciones chilenas que ulteriormente eran procesadas y reexportadas fue quedando disminuida. Lo mismo sucedió con los países de la «fábrica Europa». En contrapartida, la «fábrica Asia» se ha posicionado como el principal mercado de destino, a partir del creciente dinamismo de China.

Por otro lado, es importante destacar que este país andino también participa aguas arriba en las CGP (véase figura 4). Los

vínculos *backwards* de Chile se encuentran fuertemente asociados con la extracción y elaboración de cobre. No obstante, estos presentan una menor intensidad que los vínculos *forwards*, en tanto para el desarrollo de estas actividades el país no requiere gran cantidad de insumos importados. Hay otros sectores como, por ejemplo, la agricultura, la producción de alimentos, la industria química, el comercio y los servicios de transporte que también utilizan insumos importados, pero su gravitación no es relevante dentro del total del valor agregado extranjero que se utiliza en la producción de bienes que posteriormente se exportan (OECD 2015, Cadestin *et al.* 2016, Amar y Torchinsky Landau 2019). En lo que respecta a los terceros países de los que Chile se abastece, se puede advertir que, a excepción de Estados Unidos y China, de quienes obtiene, no obstante, un bajo porcentaje de valor agregado que incorpora a sus exportaciones, prácticamente el resto de las relaciones con países extrarregionales son irrelevantes (véase tabla A2). En contrapartida, se destacan las relaciones con los países de la región —como Ecuador y Bolivia— de los que obtiene, principalmente, energía —gas— para la extracción y elaboración del cobre (Amar y Torchinsky Landau 2019).

La participación de Perú en las CGP muestra una significativa integración aguas abajo, con un valor de participación *forward* que supera el promedio mundial para los años analizados. Este tipo de participación en la producción globalizada se relaciona con su rol de exportador de recursos naturales, fundamentalmente asociado a la actividad minera —de productos energéticos y no energéticos—, utilizados en procesos productivos ulteriores en los países de destino para la elaboración de bienes de exportación (Cadeatin *et al.* 2016, Amar y Torchinsky Landau 2019). En lo que se refiere a sus socios comerciales, en los noventa, Estados Unidos y diversos países de la «fábrica Europa» fueron los que más compraron recursos naturales a Perú mientras que, en la última década, la «fábrica Asia» ha adquirido mayor preponderancia a este respecto (véase tabla A1). Como se hizo referencia para el caso anterior, la producción de este tipo de bienes requiere pocos insumos importados (Amar y Torchinsky Landau 2019). Por lo tanto, la participación aguas arriba de Perú en las cadenas globales es significativamente inferior que su participación aguas abajo (véase figura 4). Los países que suman valor agregado foráneo a las exportaciones que realiza Perú son, principalmente, Estados Unidos y China (véase tabla A2). De ellos obtiene insumos para la minería y producción de energía, así como para la elaboración de metales básicos. Además, incorpora valor extranjero desde dichos países por la prestación de diversos servicios requeridos para llevar a cabo tales actividades —por ejemplo, servicios de ingeniería y mantenimiento de equipos (Molina *et al.* 2016)—. Asimismo, vale destacar que este país también se abastece de recursos energéticos —gas y petróleo— de otros países de la región, principalmente Ecuador y Colombia, para

llevar a cabo su producción globalizada (Amar y Torchinsky Landau 2019).

Costa Rica y México, por su parte, presentan un elevado grado de integración aguas arriba en las CGP (véase figura 4). Estos países, en virtud del relativamente bajo coste de la mano de obra y su localización geográfica, se especializan en el ensamblado y procesamiento de productos intermedios importados —sin establecer mayores articulaciones con el entramado productivo local (Blyde 2013)— para la elaboración de bienes finales exportados para el consumo en el mercado de destino. En el caso de Costa Rica, destaca la participación en el ensamblado de computadoras y equipos electrónicos y ópticos. En México, ocupan un lugar relevante los vínculos *backwards* en la producción de automóviles y de equipos informáticos, electrónicos y ópticos, así como de maquinaria y aparatos eléctricos (Blyde 2014, Cadestin *et al.* 2016, Zaclicever 2017). La fuente de abastecimiento de productos intermedios, así como el mercado de destino de los bienes terminados es, centralmente, Estados Unidos (véanse tablas A1 y A2). Vale destacar, no obstante, que el este de Asia ha comenzado a ocupar un lugar creciente, sobre todo en términos de abastecimiento de productos intermedios. Por último, resta resaltar que las participaciones aguas abajo para estos países, en virtud del tipo de producciones en las que se especializan, son de las más bajas de la región (véase figura 4).

Colombia se presenta como un caso intermedio de integración a las CGP y la forma que asume la misma es variada. Para los años analizados, es más fuerte la participación aguas abajo (véase figura 4). Esta forma de inserción *forward* a la producción globalizada responde a su particular dotación de recursos naturales, que coloca al país como un importante abastecedor de minerales —energéticos y no energéticos— (Uribe Escobar 2016, Amar y Torchinsky Landau 2019). Sus principales mercados de destino son extrarregionales, con fuerte presencia de Estados Unidos y, a partir de inicios del nuevo siglo, también de China. No obstante, también abastece a diversos países de la región (véase tabla A1). En lo que respecta a la participación aguas arriba, este país recibe productos importados, centralmente, para la elaboración de productos en la industria química, la metálica básica y la minería. Sin embargo, también presentan *backward linkages* los sectores de equipos de transporte y de maquinaria y equipos (Uribe Escobar 2016, Zaclicever 2017). Estos productos provienen, principalmente, de Estados Unidos, aunque México y China han ganado participación durante la última década (véase tabla A2).

Argentina, por su parte, es el país de América Latina incluido en la base TiVA que evidencia menor grado de integración a las CGP para los años analizados. Presenta valores inferiores a la media mundial, tanto en su participación aguas arriba como aguas abajo, aunque su inserción en las cadenas globales ha ido en ascenso (véase figura 4). Pese a los bajos niveles totales de inserción global,

se puede advertir que la participación aguas abajo es mayor que la de aguas arriba. La inserción *forward* en las cadenas, y su bajo nivel, se relaciona con la particular dotación de recursos naturales del país, que lo posiciona como un importante productor agropecuario y de alimentos, bebidas y tabaco (Amar y Torchinsky Landau 2019). Estos productos, a diferencia de los minerales que exportan otros países de la región, tienden a operar principalmente como bienes finales en los mercados de destino, o como bienes intermedios, pero para consumo final allí, participando poco en la elaboración de productos que el socio comercial posteriormente exporta (Schteingart *et al.* 2017). Los destinos de exportación de esta producción son variados. Argentina abastece a otros países de la región, pero también a diversos países de la «fábrica Europa» y de la «fábrica América del Norte». Con el inicio del nuevo siglo, el este de Asia, particularmente traccionado por la demanda de China, comenzó a tener un peso más importante como mercado de destino (véase tabla A1). Por su parte, la participación aguas arriba se encuentra asociada, principalmente, con la producción de vehículos, así como con la industria alimenticia y el sector agropecuario (Schteingart *et al.* 2017, Zaclicever 2017, Amar y Torchinsky Landau 2019). Argentina utiliza distintos productos intermedios de origen regional —centralmente de Brasil— para la producción de productos exportables en los sectores referenciados. No obstante, también se abastece extrarregionalmente; Estados Unidos y, particularmente, China ocupan un lugar cada vez más relevante en los *backward linkages* (véase tabla A2).

Brasil, la economía más grande de la región, presenta una baja inserción en las CGP. Tanto en sus *forwards* como *backwards linkages*, se encuentra por debajo de la media regional; sin embargo, sus niveles de participación han ido en aumento durante los años bajo estudio. Su participación *forward* es relativamente más relevante que su inserción *backward* (véase figura 4). Esto responde a que Brasil, en virtud de su particular dotación de recursos naturales, es un gran exportador de minerales y productos agrícolas, que posteriormente continúan su proceso de elaboración en terceros países y son exportados (Callegari *et al.* 2018, Amar y Torchinsky Landau 2019). Los principales mercados de destino son extrarregionales; entre ellos se encuentran diversos países de la «fábrica Europa», Estados Unidos y países de la «fábrica Asia», con un peso significativo de China, a partir de su creciente gravitación en la economía mundial (véase tabla A1). Es importante destacar también que, aunque con menor intensidad, Brasil mantiene relación aguas abajo con países de la región, a través de exportaciones de petróleo, servicios comerciales y empresariales y de la producción de autopartes (Amar y Torchinsky Landau 2019). La participación *backward* de este país en las redes globales, por su parte, se asocia con los sectores de minería, producción de alimentos y bebidas, industria química, metales básicos, automóviles, maquinaria y equipo (Zacl-

cever 2017, Callegari *et al.* 2018). La mayoría de los insumos foráneos que utiliza en sus exportaciones son extrarregionales. Proviene de Estados Unidos y otros de países de la «fábrica Europa», así como de la «fábrica Asia», con China desempeñando un rol cada vez más importante a este respecto (véase tabla A2). Vale destacar que, aunque en menor medida, también se abastece de países de la región (Zaclicever 2017, Amar y Torchinsky Landau 2019).

Ahora bien, ¿cómo ha incidido la participación de estos países en las CGP en la configuración de su estructura productiva? ¿Ha contribuido a su desarrollo, asociado a una diversificación y complejización de la producción de sus economías, o ha tendido a agudizar su especialización productiva y el escaso nivel de sofisticación de la producción, reforzando su posicionamiento periférico? Sobre estos aspectos se repasa en el siguiente subepígrafe.

3.2. La inserción en cadenas globales de valor y su incidencia en la configuración de la estructura productiva

Al analizar la estructura productiva de los países latinoamericanos cuya inserción en las CGP se examinó en el subepígrafe anterior, se puede advertir que existe cierta relación entre el tipo de inserción en la producción globalizada y el nivel de desarrollo de sus sectores productivos.

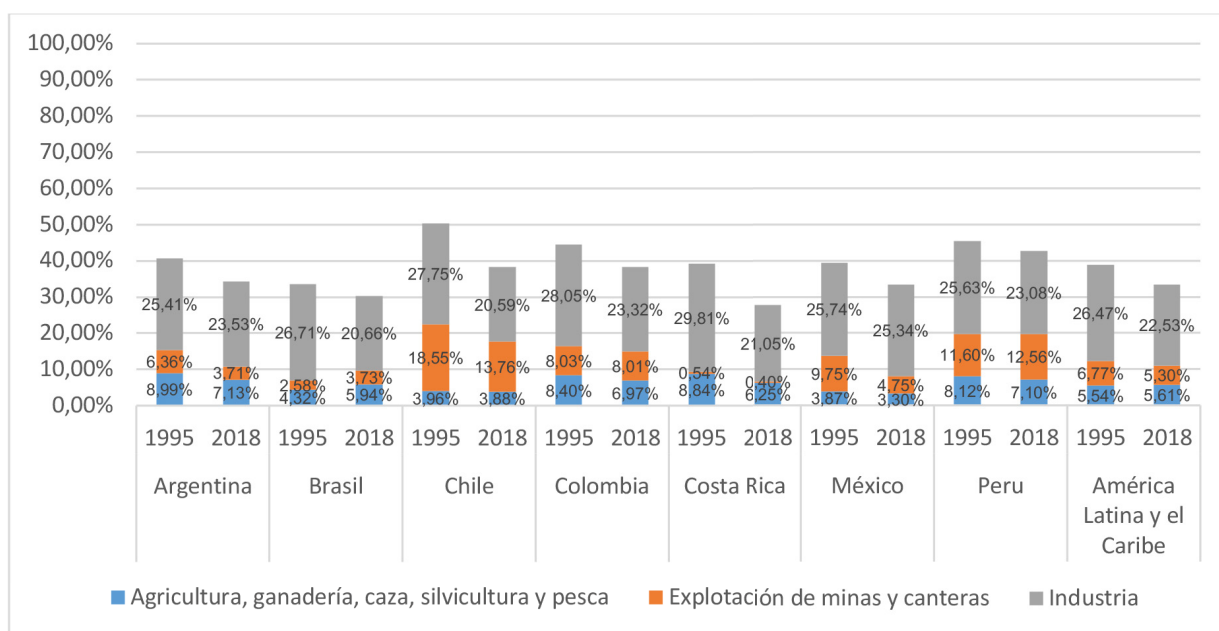


Figura 5
Contribución de los distintos sectores productores de bienes al valor agregado de la economía (1995 y 2018)
Fuente: elaboración propia sobre la base de datos Cepal.

Para el caso de Chile y Perú, se destacó su fuerte participación en CGP, particularmente aguas abajo, a partir de su particular

dotación de recursos minerales. Como se advierte en la figura 5, la actividad de explotación de minas y canteras ocupa un lugar relevante en ambos países. Una situación similar, aunque con menor intensidad, se replica para Colombia. Este país, como se presentó precedentemente, se vincula centralmente a las CGP a través de la explotación de minerales energéticos y no energéticos, pero, dado su mayor nivel de diversificación productiva, asociado, por ejemplo, con la producción de equipos de transporte y maquinaria y equipos, sectores a través de los cuales también se vincula a cadenas, presenta una menor contribución relativa del sector minero al valor agregado de la economía que los casos de Chile y Perú.

Costa Rica y México, vinculados en gran medida al ensamblado de productos importados para la elaboración de bienes de consumo durable exportables al mercado de Estados Unidos, presentan un importante desarrollo del sector industrial. Pero, dado que gran parte de los componentes utilizados en la producción manufacturera son importados y que el ensamblaje de estos no genera mayor valor agregado ni encadenamientos locales, el peso del sector manufacturero en el producto nacional decayó durante el período considerado.

Argentina, dada su particular dotación de recursos naturales, se coloca como un importante productor agropecuario y de alimentos a nivel mundial y, a partir de dichas actividades, se inserta en las CGP. Esta especialización tiene incidencia en la estructura productiva del país; de los países latinoamericanos analizados, es en el que el sector primario presenta mayor injerencia en el producto total.

En el caso de Brasil, se puede advertir un incremento de la participación de agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca, así como de minas y canteras en el valor agregado para los años analizados. El peso creciente de estos sectores puede vincularse con el fuerte posicionamiento del país como proveedor de minerales y productos agrícolas a nivel mundial.

Por último, un dato adicional para destacar de la figura 5, todos los países de la región, más allá de sus particularidades, han experimentado una disminución de la participación relativa del sector industrial en el producto. Esto se presenta como un problema para el desarrollo de la región, en tanto, tal como lo demuestra el desempeño exitoso de los países del este de Asia brevemente presentado en el subepígrafe anterior, el desenvolvimiento del sector manufacturero resulta central para avanzar en la diversificación y sofisticación de la estructura productiva y viabilizar la salida de posicionamientos periféricos.

En este sentido, la inserción de la región en las CGP, sostenida e incrementada a inicios del siglo XXI de la mano de una más que significativa articulación con la «fábrica Asia», poco pareciera favorecer el desarrollo. La participación en la producción globalizada de los países latinoamericanos tiende a mantener la heterogeneidad y

especialización productiva en sectores vinculados a los productos primarios, o bien a estimular actividades de ensamblaje de productos importados en el sector industrial que atentan contra el desenvolvimiento del sector manufacturero complejo y dinámico, que impulse la salida de la periferia global.

4 Consideraciones finales

Las CGP han mantenido una importante dinámica expansiva entre la década de los setenta y los primeros años del nuevo siglo. La crisis financiera global de 2008 ha marcado una ralentización en su crecimiento, al mismo tiempo que ha evidenciado una intensificación de su carácter regional —pese a su alcance global.

En el presente trabajo, se analizó este período de fuerte expansión y posterior declive en el crecimiento de la producción globalizada en el marco de las dinámicas cíclicas de la evolución del sistema capitalista mundial. Así, se situó la configuración de los encadenamientos productivos globales y determinados desencadenamientos posteriores en el período de agotamiento del ciclo sistémico de acumulación hegemónico por Estados Unidos y de disputa hegemónica mundial, de la mano de la emergencia de un nuevo espacio dinámico de la acumulación capitalista a nivel global: el este de Asia, actualmente comandado por China.

En este contexto, se examinó la inserción de América Latina en las CGP y las implicancias que de ello trajo aparejado en términos de desarrollo. Las estadísticas confeccionadas sobre la base TiVA y diversas referencias bibliográficas permitieron evidenciar un perfil de inserción regional a las cadenas globales fuertemente asociado al aprovechamiento de recursos naturales y/o de mano de obra relativamente barata. Asimismo, el análisis de las cuentas nacionales permitió dar cuenta del creciente peso que presentan los sectores de actividad vinculados a la producción globalizada dentro de la estructura productiva nacional de los distintos países analizados. Se pudo advertir, así, una relación entre el perfil de inserción en las cadenas y la existencia de estructuras productivas con escaso nivel de diversificación y sofisticación tecnológica.

Ante tal escenario, la posibilidad de pensar un proceso de desarrollo asociado a la inserción en las CGP se muestra poco promisorio, más aún cuando se advierte cierta agudización del perfil de inserción a partir de la creciente gravitación de China en la producción globalizada, pese a su crecimiento más lento con posterioridad a la crisis de 2008. No obstante, otra de las características del escenario actual, aquella que da cuenta del reforzamiento del carácter regional de las cadenas de producción global, pareciera avizorar mejores horizontes. La posibilidad de constituir una «fábrica Amé-

rica Latina» podría ser una forma de romper con las modalidades de inserción de los países de la región a los flujos de producción y comercio mundial que no contribuyen a cualificar su estructura productiva. El importante peso de la economía de Brasil y los bajos niveles de integración regional actuales parecieran indicar que, por allí, se presenta un interesante camino por transitar. Plantear una estrategia de integración entre los países latinoamericanos para avanzar en la configuración de cadenas regionales de producción que, sobre la base del desarrollo de sectores manufactureros complejos y dinámicos en los distintos espacios nacionales, cualifiquen su participación en las CGP podría considerarse, entonces, como una alternativa para impulsar la salida de posicionamientos periféricos, lo que abre una interesante agenda de investigación para explorar en futuros trabajos.

5 Bibliografía

- AKAMATSU K (1962). A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries. *The Developing Economies* 1(1):3-25.
- AMAR A, TORCHINSKY LANDAU M (2019). Cadenas regionales de valor en América del Sur. Cepal-Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- AMSDEN A (2001). *The Rise of the Rest: Challenges to the West from the Late-Industrializing Economies*. Oxford University Press, Nueva York.
- ANTRÀS P (2020). De-globalisation? Global Value Chains In The Post-Covid-19 Age. NBER Working Paper 28115.
- ARRIGHI G (1999). *El largo siglo xx*. Akal, Madrid.
- ARRIGHI G (2007). *Adam Smith en Pekín. Orígenes y fundamentos del siglo XXI*. Akal, Madrid.
- BALDWIN R (2012). Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going. CEPR Discussion Papers 9103.
- BANCO MUNDIAL (2022). Datos de libre acceso del Banco Mundial. <https://datos.bancomundial.org/>, acceso 17 de octubre de 2022.
- BLYDE J (2013). The Participation of Mexico in Global Supply Chains. The Challenge of Adding Mexican Value. Inter-American Development Bank Technical Note 596.
- BLYDE J (2014). *Synchronized Factories Latin America and the Caribbean in the Era of Global Value Chains*. Springer, Washington DC.
- BOYER R, DURAND JP (1997). *After Fordism*. Macmillan Press, Londres.
- CADESTIN C, GOURDON J, KOWALSKI P (2016). Participation in Global Value Chains in Latin America: implications for trade and trade-related policy. OECD Trade Policy Papers 192.
- CALLEGARI J, MASSAROLI MELO T, CARVALHO C (2018). The peculiar insertion of Brazil into global value chains. *Review of Development Economics* 22(3):1321-1342.
- CASTELLS M (1992). Four Asian Tigers With a Dragon Head. A Comparative Analysis of the State, Economy, and Society in the Asian Pacific Rim. En: Appelbaum R, Henderson JW (eds.). *States and Development in the Asian Pacific Rim*. Sage, Londres, pp. 33-70.
- CIGNA S, GUNNELLA V, QUAGLIETTI L (2022). Global value chains: measurement, trends and drivers. European Central Bank Occasional Paper Series 289.
- DEGAIN C, MENG B, WANG Z (2017). Recent trends in global trade and global value chains. En: *Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development*. World Bank, Washington DC, pp. 37-60.

- DICKEN P (2015). *Global Shift. Mapping the Changing Contours of the World Economy*. The Guilford Press, Nueva York.
- DUAN Y, DIETZENBACHER E, JIANG X, CHEN X, YANG C (2018). Why has China's vertical specialization declined? *Economic Systems Research* 30(2):178-200.
- DUNNING JH, LUNDAN S (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Edward Elgar, Reino Unido.
- DURÁN LIMA J, ZACLICEVER D (2013). *América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor*. Cepal, Santiago de Chile.
- EPSTEIN G (2005). Introduction: Financialization and the World Economy. En: Epstein G (ed). *Financialization and the World Economy*. Edward Elgar Publishing, Reino Unido, pp. 3-16.
- EVANS P (1995). *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton University Press, Princeton.
- FERNÁNDEZ VR (2017). *La trilogía del erizo-zorro. Redes globales, trayectorias nacionales y dinámicas regionales desde la periferia*. Anthropos Editorial/Universidad Nacional del Litoral, Barcelona.
- FERNÁNDEZ VR, LAUXMANN C, TREVIGNANI M (2014). Emergencia del Sur Global. *Perspectivas para el desarrollo de la periferia latinoamericana*. *Economía e Sociedade* 23(3):611-643.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2022). *World Economic Outlook Database*. October 2022. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2022/October>, acceso 17 de octubre de 2022.
- FRÖBEL F, HEINRICHS J, KREYE O (1980). *La nueva división internacional del trabajo*. Siglo XXI, Madrid.
- GABUSI G (2017). The reports of my death have been greatly exaggerated: China and the developmental state 25 years after *Governing the Market*. *The Pacific Review* 30(2):232-250.
- GARCÍA-HERRERO A, TAN J (2020). Deglobalisation in the context of United States-China decoupling. *Bruegel, Policy Contribution* 21.
- GEREFFI G (1996). Global commodity chains: new forms of coordination and control among nations and firms in international industries. *Competition and Change* 1(4):427-439.
- GEREFFI G (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics* 48(1):37-70.
- GEREFFI G, KORZENIEWICZ M (1994). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Praeger, Westport.
- GLASSMAN J (2011). The Geo-political Economy of Global Production Networks. *Geography Compass* 5(4):154-164.
- GLYN A, HUGES A, LIPIETZ A, SINGH A (1988). *The Rise and Fall of the Golden Age*. WIDER Working Papers 43.
- GORDON D, WEISSKOPF T, BOWLES S (1996). Power, Accumulation, and Crisis: The Rise and Demise of Postwar Social Structure of Accumulation. En: Lippit VD (ed.). *Radical Political Economy: Explorations in Alternative Economic Analysis*. Routledge, Nueva York.
- HARVEY D (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid, Akal.
- HAUGE J (2020). Industrial policy in the era of global value chains: towards a developmentalist framework drawing on the industrialisation experiences of South Korea and Taiwan. *The World Economy* 43(8):2070-2092.
- HORNER R, NADVY K (2018). Global value chains and the rise of the Global South: unpacking twenty-first century polycentric trade. *Global Networks* 18(2):207-237.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND (2022). *World Economic Outlook Database*. <https://www.imf.org/en/Data>, acceso 17 de octubre de 2022.
- JESSOP B (1992). Fordism and Post-Fordism: a Critical Reformulation. En: Scott AJ, Storper MJ (eds.). *Pathways to Regionalism and Industrial Development*. Routledge, Londres.
- KASAHARA S (2013). The Asian developmental State and the flying geese paradigm. *United Nations Discussion Papers* n.º 213.
- KINKEL S (2012). Trends in production relocation and backshoring activities. Changing patterns in the course of the global economic crisis. *International Journal of Operations & Production Management* 32(6):696-720.

- KINKEL S, DEWANTI RT, ZIMMERMANN P, COATES R (2017). Measuring reshoring trends in the EU and the US. MAKERS Deliverable 4.1.
- KRIPPNER G (2005). The financialization of the American economy. *Socio-Economic Review* 3(2):173-208.
- KWAN C (2002). The rise of China and Asia's flying-geese pattern of economic development: an empirical analysis based on US import statistics. Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI), Discussion Paper Series 02-E-009.
- LI X, MENG B, WANG Z (2019). Recent patterns of global production and GVC participation. En: *Global Value Chain Development Report 2019: Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World*. World Trade Organization, Washington DC, pp. 9-43.
- MEDIALDEA GARCÍA B, SANABRIA M (2013). La financiarización de la economía mundial: hacia una caracterización. *Revista de Economía Mundial* 33:195-227.
- MERINO G, BILMES J, BARRENGO A (2021). Crisis de hegemonía y ascenso de China. Seis tendencias para una transición. Instituto Tricontinental de Investigación Social, Buenos Aires.
- MILBERG W, WINKLER D (2013). *Outsourcing Economies. Global Value Chain in Capitalist Development*. Cambridge University Press, Cambridge.
- MOLINA O, OLIVARI J, PIETROBELLI C (2016). Global Value Chains in the Peruvian Mining Sector. Inter-American Development Bank Technical Note 1114.
- OECD (2015). Diagnostic of Chile's Engagement in Global Value Chain. OECD.
- ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMERCIO (2022). WTO Stats. <https://stats.wto.org/>, acceso de 17 de octubre de 2022.
- PECK J (2001). Neoliberalizing states: thin policies/hard outcomes. *Progress in Human Geography* 25(3):445-455.
- PECK J, TICKELL A (2002). Neoliberalizing Space. *Antipode* 34(3):380-404.
- PIORE M, SABEL C (1990). *La segunda ruptura industrial*. Alianza, Madrid.
- ROSALES O (2022). El conflicto Estados Unidos-China y las perspectivas del «desacoplamiento estratégico». *El Trimestre Económico* 89(354):491-531.
- SCHOLVIN S, TUROK I, VISAGIE J, REVILLA DIEZ J (2022). Regional value chains as new pathways to development? *Area Development and Policy* 7(2):177-186.
- SCHTEINGART D, SANTARCÁNGELO J, PORTA F (2017). La inserción Argentina en las Cadenas Globales de Valor. *Asian Journal of Latin American Studies* 30(3): 45-82.
- STURGEON T (2002). Modular production networks: a new American model of industrial organization. *Industrial and Corporate Change* 1(3):451-496.
- TATE W (2014). Offshoring andreshoring: U.S. insights and research challenges. *Journal of Purchasing & Supply Management* 20:66-68.
- TREACY M (2021). Great chaos under heaven: strategies and challenges for consolidating China's global hegemony in the 21st century. En: Shei C, Wei W (eds.). *The Routledge Handbook of Chinese Studies*. Routledge.
- TREVIGNANI M, LAUXMANN C, VALENTINUZ M (2022). Introduciendo al Estado para el desarrollo en el enfoque de cadenas globales de valor. *Problemas del Desarrollo* 53(209):3-26.
- URIBE ESCOBAR JD (2016). Colombia y las cadenas globales de valor. *Revista del Banco de la República* 1063:5-14.
- WADE R (1990). *Governing the Market: Economic Theory and the Role of the Government in East Asian Industrialization*. Princeton University Press, Princeton.
- WORLD BANK (2017). *Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development*. World Bank, Washington DC.
- WORLD BANK (2020). *World Development Report. Trading for Development in the Age of Global Value Chains*. World Bank, Washington DC.
- WORLD TRADE ORGANIZATION (2019). *Global Value Chain Development Report 2019: Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World*. World Trade Organization, Washington DC.
- XING L, BERNAL-MEZA R (2021). China-US rivalry: a new Cold War or capitalism's intra-core competition? *Revista Brasileira de Política Internacional* 64(1).

- YUE P, EVENETT S (2010). Moving up the value chain: upgrading China's manufacturing sector. International Institute for Sustainable Development (IISD) Report.
- ZACLICEVER D (2017). Trade integration and production sharing A characterization of Latin American and Caribbean countries' participation in regional and global value chains. Cepal, Santiago de Chile.

6 Anexo

MUN DO	19 95	BE NL	CA NL	CH NL	CO NL	C RI	FI NL	FR A	DE U	IS R	IT A	JP N	KO R	ME X	NL D	ES P	GB R	US A	AR G	BR A	CH N	IN D	PE R	TW N	TH A	VN M	R M
AR G	12,75	0,2	0,2	0,8	0,0	0,0	0,0	0,5	0,6	0,0	0,7	0,2	0,1	0,1	1,1	0,5	0,2	0,9	0,0	1,1	0,2	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	1,3
BR A	16,23	0,7	0,7	0,3	0,1	0,0	0,0	0,8	1,3	0,0	0,8	0,7	0,6	0,4	0,9	0,3	0,5	2,0	0,3	0,0	0,1	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	1,1
CH L	20,90	0,4	0,7	0,0	0,1	0,0	0,2	1,3	1,7	0,0	1,4	1,7	1,1	0,3	0,7	0,5	0,7	2,3	0,1	0,8	0,2	0,0	0,1	1,1	0,2	0,0	0,8
CO L	17,50	0,6	1,2	0,1	0,0	0,0	0,7	0,8	1,2	0,0	0,3	0,6	0,2	0,2	0,9	0,4	0,4	3,7	0,0	0,1	0,0	0,0	0,2	0,1	0,0	0,0	1,8
CR I	7,80	0,4	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,3	0,0	0,2	0,0	0,0	0,1	0,5	0,2	0,2	1,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	1,4
ME X	8,46	0,1	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1	4,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,3
PE R	25,47	1,0	1,7	0,4	0,3	0,0	0,1	0,9	1,6	0,0	1,9	1,6	1,8	1,0	0,7	0,5	1,5	3,4	0,0	0,6	0,6	0,0	0,0	0,7	0,1	0,0	1,3
20 18	MUN DO	BE NL	CA NL	CH NL	CO NL	C RI	FI NL	FR A	DE U	IS R	IT A	JP N	KO R	ME X	NL D	ES P	GB R	US A	AR G	BR A	CH N	IN D	PE R	TW N	TH A	VN M	R M
AR G	16,77	0,3	0,5	0,8	0,0	0,0	0,0	0,3	0,8	0,0	0,4	0,4	0,4	0,4	0,8	0,8	0,2	1,1	0,0	1,3	1,3	0,2	0,1	0,1	0,2	1,0	1,1
BR A	21,98	0,3	0,7	0,4	0,1	0,0	0,0	0,5	1,1	0,0	0,5	2,2	0,6	0,8	0,7	0,6	0,3	1,7	0,5	0,0	3,7	0,3	0,0	0,4	0,3	0,5	0,9
CH L	31,02	0,2	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	0,9	0,0	0,5	6,9	2,5	0,7	0,4	0,6	0,2	1,8	0,1	0,8	6,2	0,3	0,1	1,2	0,6	0,4	0,6
CO L	22,01	0,2	0,6	0,7	0,0	0,1	0,0	0,3	0,6	0,5	0,3	0,5	0,5	2,1	0,6	0,9	0,2	3,4	0,1	0,7	2,5	0,4	0,7	0,2	0,1	0,1	1,7
CR I	10,82	0,2	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,5	0,0	0,2	0,3	0,2	0,4	1,4	0,3	0,2	1,1	0,0	0,0	0,5	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	1,0
ME X	10,47	0,1	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,4	0,0	0,1	0,3	0,4	0,0	0,1	0,4	0,1	3,9	0,0	0,1	0,5	0,2	0,0	0,1	0,0	0,1	0,3
PE R	34,90	0,2	1,7	0,6	0,2	0,0	0,2	0,5	1,1	0,0	0,9	7,2	3,1	0,7	0,3	1,8	0,2	2,3	0,0	0,9	4,4	0,6	0,0	0,8	0,6	0,4	1,5

Tabla A1
Participación *forward* de los países de la región, porcentaje total y por país de destino. Selección de los más relevantes
Fuente: elaboración propia sobre la base de datos TIVA-OECD.

19 95	MUN DO	BE L	CA N	CH L	C OL	C RI	FI N	FR A	DE U	IS R	IT A	JP N	KO R	ME X	NL D	ES P	GB R	US A	AR G	BR A	CH N	IN D	PE R	TW N	TH A	VN M	R M
	4,26	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2	0,3	0,0	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,8	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
		5	7	4	1	0	3	3	0	2	5	7	7	7	7	7	2	5	0	2	6	2	2	4	1	0	5
		0,0	0,1	0,3	0,0	0,0	0,0	0,2	0,6	0,0	0,4	0,3	0,1	0,0	0,3	0,1	0,2	1,8	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7
		9	9	2	2	0	6	4	8	3	0	9	6	7	5	1	3	0	1	0	7	5	8	8	2	0	7
		0,0	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,3	0,7	0,0	0,3	0,9	0,2	0,2	0,1	0,3	0,2	2,6	1,0	0,8	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,8
		9	8	0	1	1	8	9	4	4	9	0	3	3	4	3	9	6	7	4	6	5	4	7	5	1	5
		0,1	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0	0,3	0,7	0,0	0,3	0,7	0,2	0,3	0,1	0,2	0,3	4,1	0,2	0,4	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	1,3
		3	7	2	0	1	8	5	1	5	6	0	9	2	3	4	2	4	0	4	1	5	8	1	6	1	2
		0,1	0,3	0,1	0,2	0,0	0,0	0,3	0,8	0,1	0,4	0,8	0,2	0,8	0,4	0,3	0,3	9,0	0,1	0,5	0,1	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	3,9
		5	8	3	6	0	4	3	0	1	0	9	9	9	2	5	3	1	4	8	2	6	8	9	5	1	4
		0,1	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	1,0	0,0	0,3	2,6	0,6	0,0	0,1	0,3	0,3	20,0	0,0	0,2	0,1	0,0	0,0	0,5	0,1	0,0	0,3
		0	1	9	4	1	4	5	7	4	6	6	6	0	2	1	4	0,7	6	8	8	8	8	1	3	1	7
		0,0	0,1	0,4	0,4	0,0	0,0	0,1	0,3	0,0	0,2	0,3	0,2	0,1	0,0	0,2	2,2	2,2	0,3	0,3	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	1,2
		9	3	4	5	0	3	8	5	2	4	9	1	5	9	1	0	5	3	2	5	4	0	0	3	0	3
20 18	MUN DO	BE L	CA N	CH L	C OL	C RI	FI N	FR A	DE U	IS R	IT A	JP N	KO R	ME X	NL D	ES P	GB R	US A	AR G	BR A	CH N	IN D	PE R	TW N	TH A	VN M	R M
	10,55	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2	0,5	0,0	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	1,8	0,0	1,9	1,4	0,2	0,0	0,0	0,1	0,0	0,8
		6	2	7	9	1	5	5	4	4	6	2	5	3	3	5	6	0	0	3	4	2	5	8	2	3	8
		0,1	0,2	0,2	0,1	0,0	0,0	0,3	0,8	0,1	0,2	0,3	0,2	0,1	0,5	0,2	0,3	2,5	0,3	0,0	1,5	0,3	0,1	0,0	0,0	0,0	1,2
		0	4	6	5	0	4	4	2	1	5	7	5	9	8	1	3	9	7	0	3	0	9	9	6	3	0
		0,0	0,3	0,0	0,4	0,0	0,0	0,2	0,5	0,0	0,2	0,3	0,2	0,2	0,1	0,3	0,1	3,2	0,7	1,2	1,8	0,2	0,4	0,0	0,0	0,0	1,3
		7	1	0	6	1	6	7	6	4	4	5	0	9	2	6	9	1	5	7	8	2	2	7	6	4	4
		0,0	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2	0,4	0,0	0,1	0,2	0,1	0,7	0,1	0,2	0,3	3,8	0,1	0,5	1,4	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0	1,0
		6	8	3	0	2	6	3	6	4	6	8	8	4	4	3	1	9	3	2	0	5	0	8	6	3	4
		0,0	0,3	0,3	0,3	0,0	0,0	0,2	0,5	0,1	0,2	0,3	0,1	0,8	0,3	0,3	0,2	7,2	0,0	0,6	1,6	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	2,5
		9	8	0	8	0	3	3	5	0	9	4	9	6	0	4	1	7	8	6	6	4	9	1	6	4	8
		0,1	0,9	0,1	0,2	0,0	0,0	0,4	1,5	0,0	0,5	1,7	1,7	0,0	0,1	0,4	0,2	13,0	0,0	0,4	6,5	0,4	0,0	0,7	0,4	0,1	0,8
		0	5	3	3	2	6	6	9	9	9	9	4	0	8	4	9	9	0	7	4	7	9	4	3	5	9
		0,0	0,2	0,2	0,7	0,0	0,0	0,1	0,3	0,0	0,1	0,2	0,2	0,3	0,0	0,3	0,1	3,1	0,1	0,3	1,8	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	2,9
		5	3	4	5	1	3	5	5	3	7	4	0	4	8	7	7	2	7	7	0	1	0	9	6	5	0

Tabla A2

Participación *backward*, porcentaje total y por país de origen. Selección de los más relevantes

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos TIVA-OECD.