



## Las cadenas globales de valor y la generación de oportunidades socio económica en países en desarrollo

Alvaro Martín Parada Gómez, Ph.D.  
Académico. Escuela de Economía  
Universidad Nacional de Costa Rica.  
[agomez@una.cr](mailto:agomez@una.cr)

### 1. Introducción

Las cadenas globales de valor son un adecuado marco teórico y metodológico para explicar el desarrollo de los sectores productivos de la economía. Desde la perspectiva de las cadenas globales de valor se constituye un marco de trabajo teórico y práctico para analizar el desarrollo de sectores productivos en países en vías de desarrollo como desarrollados. La lógica de funcionamiento de las cadenas transita a partir de la apropiación de materias primas, producción, comercialización y consumo final de un bien de servicio. Por ejemplo, en el caso de la producción de ropa en el nivel mundial o global, se integra en la cadena a los distintos agentes económicos tales como proveedores de tejidos naturales o sintéticos, manufactureros, comercializadores y consumidores finales que logran dinamizar su posición en el mercado doméstico e internacional.

Los procesos de integración de la producción mundial o global son muy criticados porque los grupos corporativos han absorbido a pequeñas y medianas empresas en países en desarrollo. No obstante, las micros y pequeñas empresas localizadas en países en desarrollo han podido integrarse a la dinámica económica de grupos corporativos en el nivel mundial. La composición de las cadenas globales de valor explican la contribución de las empresas en la generación de valor agregado desde el funcionamiento de la división internacional del trabajo. Por lo tanto, surge la siguiente interrogante ¿Cuáles factores críticos limitan la integración de las pequeñas y medianas en las cadenas globales de valor en países en desarrollo? El propósito fundamental es explicar los factores críticos afectan la integración de las pequeñas y medianas empresas en las cadenas globales de valor.



El artículo tiene la siguiente estructura: en la primera sección se explica el referente teórico de la cadena global de valor y su relación con la integración de las pequeñas y medianas empresas en países en desarrollo. En la sección dos se presenta la dinámica de funcionamiento de la cadena según distintos productos de algunos sectores productivos. En la sección tercera, se definen los factores críticos que explican la integración de las pequeñas y medianas empresas en las cadenas globales de valor. En la sección cuarta, se exponen conclusiones.

## 2. La cadena global de valor y su relación con la integración de las pequeñas y medianas empresas en países en desarrollo.

Las cadenas globales de valor son amplias y complejas redes de trabajo que generan un bien o servicio a través del uso de distintos factores productivos. Algunos investigadores han señalado que las redes de trabajo articuladas dentro del sistema capitalista donde la división internacional del trabajo dinamiza sus contracciones o expansiones (Hopkins y Wallerstein 1986, p.p 157). Las cadenas operan dentro del sistema económico porque son las empresas o grupos corporativos los que producen bienes que requieren insumos que son transformados para originar el bien final.

Estos bienes son integrados en el sistema económico a través de los mercados de productos en el ámbito doméstico así como en el nivel internacional. Por lo tanto, los mercados actuando libre mente terminan generando las señales a través de los precios para que una empresa produzca un bien determinado. También, El argumento de las imperfecciones de mercado argumentadas desde la perspectiva de la teoría neoclásica fue evidenciado por Bain (1956) señalando que los mercados son imperfectos debido a la presencia de economías de escala, externalidades e integración vertical, entre otras causas.

Las empresas son las que integran las cadenas globales de valor dado que producen bienes y servicios que son exportados e importados por los países en la



economía mundial. La producción de un bien requiere de insumos o materias primas que son transformadas para generar el bien final. La globalización de la economía mundial ha integrado tanto empresas grandes como pequeñas de distintos países. Por lo tanto, la relación entre insumo y producto es relevante para entender la forma de integración de empresas en países en desarrollo como Costa Rica en las cadenas globales de valor. Gereffi y Korzeniewicz (1994) al analizar las cadenas ha afirmado que los países en desarrollo participan en cadenas orientadas por la demanda típicamente intensivas en mano de obra.

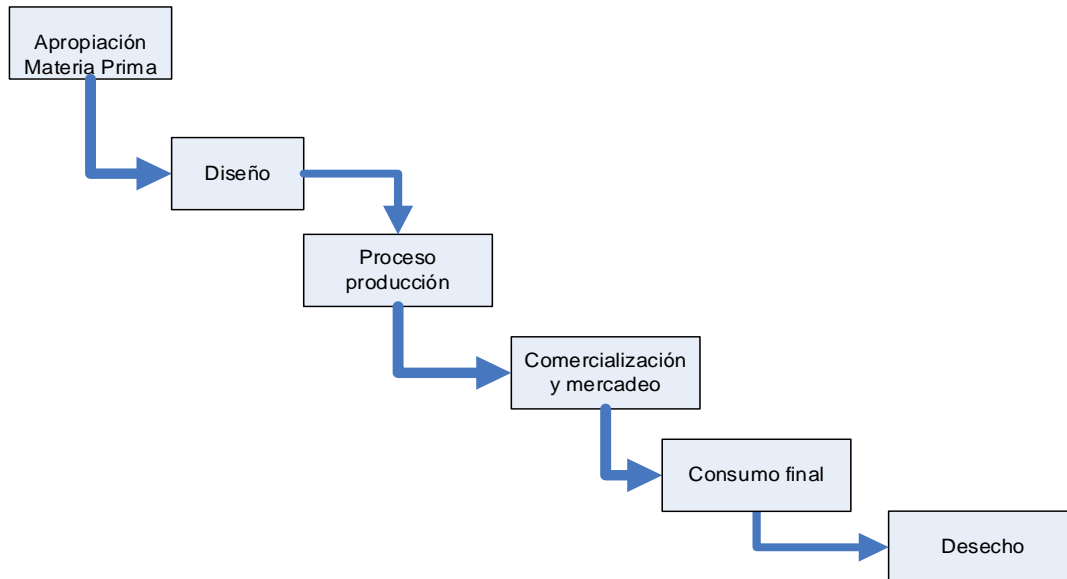
Las cadenas como se ha indicado están mediadas por distintos mercados donde la regulación del Estado es una constante en las economías en desarrollo. El enfoque de cadenas, integra la dimensión institucional referida al marco de instituciones públicas que intervienen en el sistema económico (Gereffi y Korzeniewicz 1994). Desde la forma y función de organización de las cadenas de valor las instituciones son actores que apoyan el desarrollo productivo. Desde la perspectiva de la competitividad, algunos autores afirman que la dimensión meso es estratégica para mejorar la posición de las empresas en los mercados (Mesner y Meyer 1994). El nivel meso se refiere a la función del Estado y al conjunto de agrupaciones constituidas por actores sociales, que desarrollan políticas de apoyo específico, fomentan la formación de estructuras de mercados de factores y articulan los procesos de aprendizaje a nivel sectorial. (Parada et.al 2002, p.p 124)

En el sistema económico requiere instituciones que apoyen el desarrollo de infraestructura, telecomunicaciones, transportación, entre otras. Por lo tanto, la institucionalidad define un conjunto de políticas, normas y directrices que son las que regulan los mercados que median en las cadenas de valor. Al respecto, Parada (2011) sugiere integrar la funcionalidad del marco institucional público de acuerdo con la lógica de operacionalización de la cadena global de valor, esto significa, identificar las funciones de cada institución pública y relacionarlas con cada eslabón de la cadena. Por ejemplo, esta relación en la cadena del valor del textil de Costa



Rica se ha identificado la ausencia de políticas gubernamentales de apoyo al diseño de la ropa así como la inexistencia de instituciones que atiendan esta necesidad. La cadena global de valor integra la dimensión geográfica. Esta se refiere a localización geográfica del conjunto de actividades económicas que son parte de la cadena. Según Potts la organización espacial de la producción, el comercio y el consumo es relevante en la economía globalizada. Lo anterior significa que los procesos de producción y relaciones que se establecen en los distintos actores transitan entre las distintas regiones geográficas (Potts, IISD, 2006). La agrupación y dispersión de las empresas se explica en parte por la localización geográfica. Al respecto, Diaz y Hartley afirman que espacialmente se ubican redes de producción y distribución organizadas por empresas de distintos tamaños. (Díaz y Hartley 2006). La siguiente figura muestra la relación establecida entre los distintos eslabones que forman parte de las cadenas globales de valor.

Figura 1: La cadena global de valor en su forma general



Fuente: Parada 2011 con base a la propuesta de Gereffi 1994.

La cadena en su forma organizativa al trascender desde la apropiación de materia prima hasta el consumo final y desecho explica la generación de valor en el sistema económico. Al respecto, la *estructura insumo-producto define el proceso de uso de*



*insumos que son transformados y originan el bien final que es al final de la cadena consumido y la sociedad intenta hacer un uso adecuado en el tratamiento de los desechos finales (reciclaje), pasando por diferentes fases o procesos de elaboración y comercialización (Pelupessy, 2001). La cadena permite en principio, la integración de los procesos técnicos y sus cambios, la organización industrial y la distribución de las rentas o ingresos.*

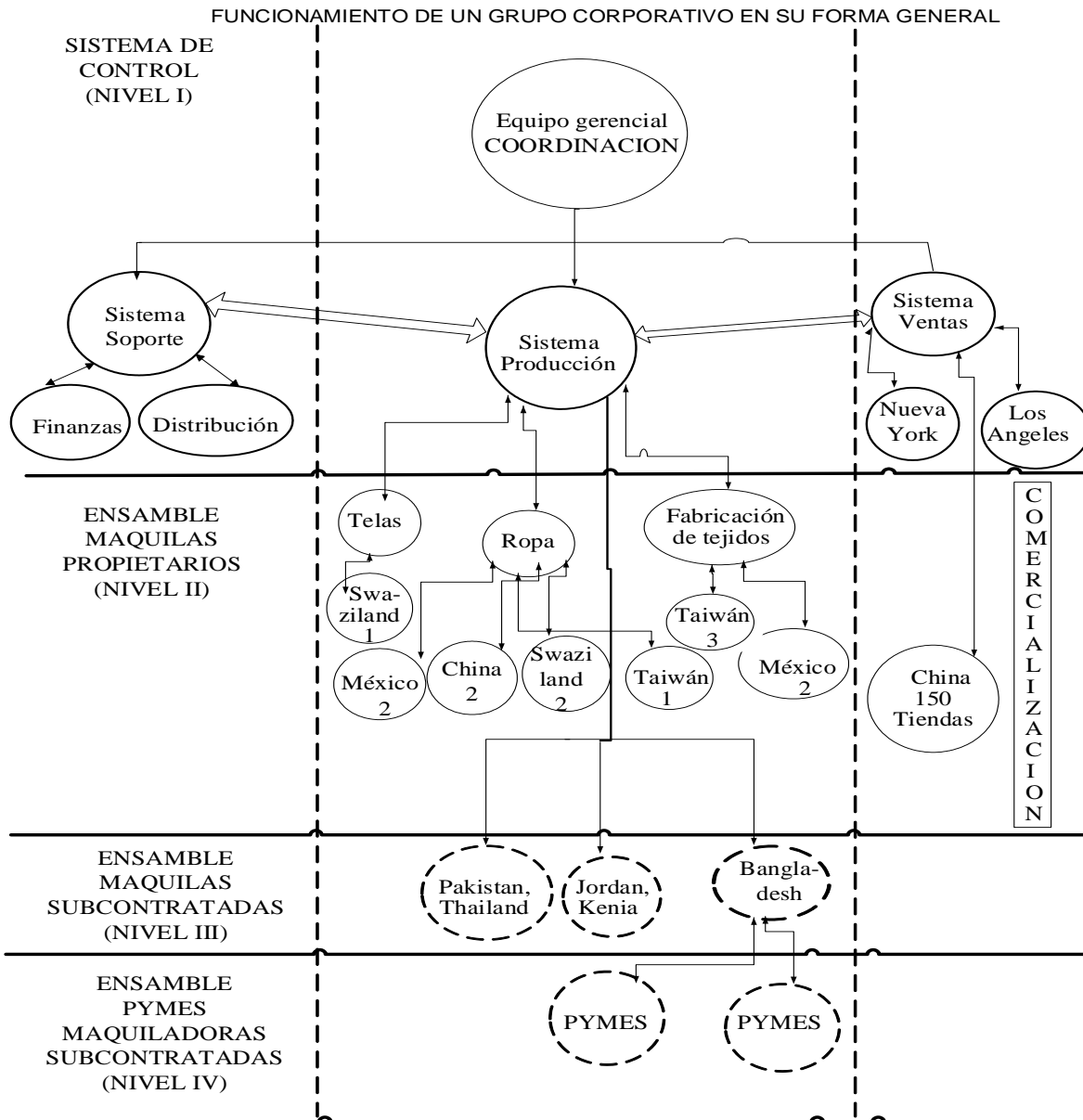
### 3. La dinámica de funcionamiento de la cadena global de textil: Ejemplo de TexRay Group.

La organización de las cadenas globales de valor es explicada a partir de la experiencia de TexRay Group localizado en China y fabricante de prendas de vestir. Este es un grupo corporativo multinacional que ha operado a través de estrategias de integración vertical y horizontal, operando las distintas actividades generadoras de valor tanto en países desarrollados como en desarrollo. La afirmación que sirve de punto de partida es que existen actividades de muy alto valor agregado concentradas en países desarrollados y de muy bajo valor agregado en países en desarrollo (Parada 2011).

La lógica de funcionamiento de los grupos corporativos es localizar distintas actividades económicas en espacios geográficos donde es fácil y barato producir. No obstante, las capacidades competitivas de las empresas trascienden los bajos salarios y los regímenes preferenciales que sirven de atrayente a la inversión extranjera directa que transita desde los países desarrollados y termina posicionándose en países en desarrollo como los de América Latina. La cadena de textil en su lógica global integra empresas exportadoras y otras que producen para el mercado interno, básicamente a través de micros, pequeñas y medianas empresas. Para entender este proceso ver figura 2.



Figura 2. Funcionamiento del grupo corporativo en su forma general.



Fuente: Elaboración propia.

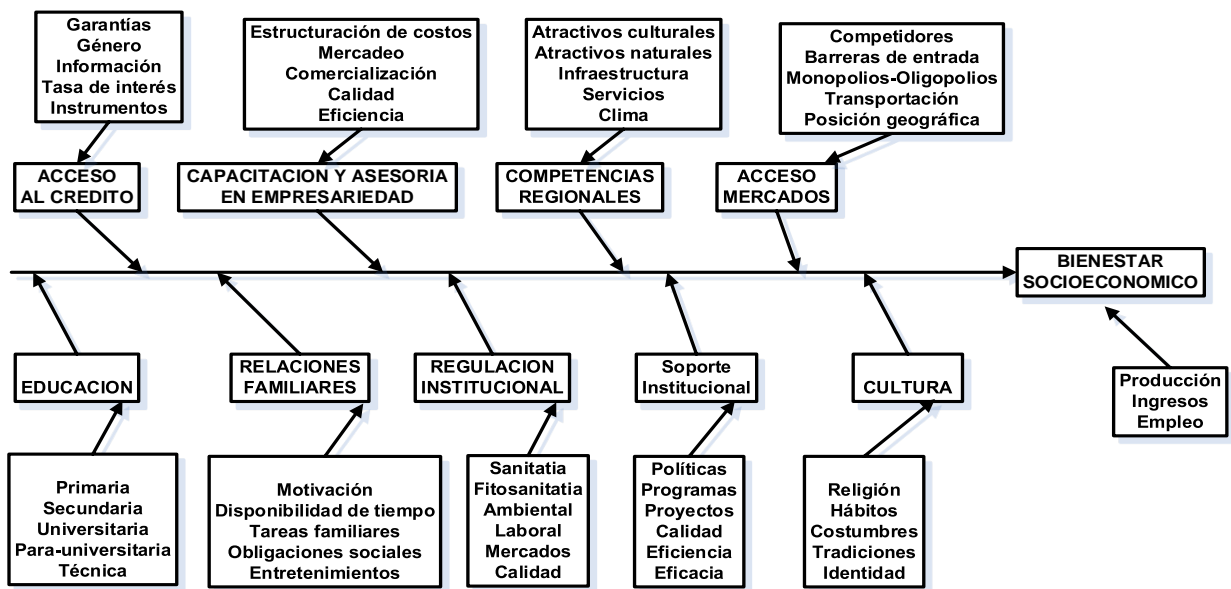
Las condiciones que se garantizan a la producción en una localización geográfica se vuelven relevante para ubicar las empresas o grupos corporativos. Parada (2011) muestra que el grupo corporativo Tex Ray, localiza la manufactura en países como México y Asia porque los costos de mano de obra son adecuados y la gestión



financiera la realiza en Los Angeles California, EEUU porque las condiciones tecnológicas y el recurso humano especializado garantiza el buen manejo financiero. Por lo tanto, la localización geográfica toma relevancia en función de las condiciones factoriales de capital y trabajo que facilitan y hacen competitiva una empresa en la producción de un bien o servicio en el nivel global.

4. Factores críticos que afectan la integración de las pequeñas y medianas empresas en las cadenas globales de valor.

Figura 3. Factores que explican el bienestar socio económico de las Mipymes de Costa Rica en las CGV .



Fuente: Elaboración propia.

Los factores que explican la integración de las empresas pequeñas y medianas en las cadenas se definen a partir de condiciones que apoyan la integración en la cadena de valor. Desde esta perspectiva se evidencian factores externos que no son de control de las empresas como las competencias regionales, el acceso al crédito, la regulación, entre otros, así como factores internos como el manejo del



mercadeo, la comercialización y la calidad, los cuales permiten mejorarse a través de la capacitación y asesoría técnica.

Las empresas pequeñas y medianas tienen la posibilidad de formalizarse en los mercados donde operan en el nivel nacional e internacional. La formalización es un proceso que ayuda alcanzar este propósito porque las empresas logran credibilidad, información y adecuada localización. En Costa Rica este proceso implica un costo financiero y de tiempo. Entre los requerimientos de formalización se enfrentan a la inscripción en el Ministerio de Hacienda para tributar, inscripción en la Caja Costarricense de Seguridad Social donde se registra a los empleados, pagos de pólizas de riesgos del trabajo, entre otros más.

La formación educativa se constituye en la base de transformación en las empresas porque el conocimiento es lo que genera las posibilidades de inserción productiva en los mercados. En este campo la educación formal surge como la herramienta para mejorar la formación del recurso humano. Desde la perspectiva de las cadenas globales de valor, el recurso humano en Costa Rica es adecuado por la calificación media y alta en los cuadros profesionales. Esta condición ha favorecido la atracción de inversión extranjera directa en sectores intensivos en tecnología como lo es la elaboración de componentes electrónicos. El resultado de corto plazo ha sido la generación de exportaciones en el sector eléctrica y electrónica cuantificadas en \$ 846,428.0 de un total de \$ 10,365,189.7 durante el año 2016. (Procomer 2017) El país tiene en el recurso humano una gran oportunidad de inserción de productos de tecnología media y alta en el mercado internacional.

El acceso al crédito es un factor relevante para las empresas tanto para inversión como para capital de trabajo (compra de materias primas). La banca comercial del Estado muestra una dotación adecuada de recursos financieros en el sistema económico. Sin embargo, las empresas pequeñas tienen poca capacidad de pago y muestran ausencia de garantías reales lo cual dificulta el acceso al crédito. El





crédito es muy necesario para apoyar el desarrollo de las empresas en los mercados.

La empresariedad es reconocida por el marco institucional público como algo necesario para impulsar el mejoramiento empresarial internamente en las pequeñas empresas. Los esfuerzos realizados son de distinta índole tales como: capacitación en costos, mercadeo, comercialización. También, existen instituciones especializadas que mantienen ofertas técnicas permanentes de apoyo a la generación de habilidades y destrezas técnicas que forman el factor trabajo en áreas como la fabricación de ropa, plástico, metalmecánica, entre otras más. La institucionalidad pública en este campo muestra compromiso con el desarrollo de pequeñas empresas. Por ejemplo, el Instituto Nacional de Aprendizaje capacita a técnicos requeridos por las empresas, el Instituto Míxto de Ayuda Social realiza un amplio proceso de capacitación en procesos empresariedad centrado en la elaboración de planes de negocios que integran a muchos pequeños empresarios a la actividad económica.

La competencia en los mercados se refiere a la constitución de las estructuras de mercado caracterizadas por la competencia perfecta, oligopolios o monopolios. Al respecto, los mercados imperfectos son más la norma que la excepción. Las empresas pequeñas enfrentan obstáculos para posicionarse exitosamente en los mercados porque no disponen de economías de escala y externalidades positivas que impacten significativamente en la ventaja de competencia. Por lo tanto, la rivalidad es alta y son las grandes empresas las que logran liderar en los mercados. Sin embargo, las pequeñas empresas pueden definir estrategias competitivas basadas en la apropiación de nichos de mercados, asociatividad para negociar, diseños innovadores, entre otros. En los mercados es evidente la presencia de monopolios que restringen la producción para aumentar los precios y apropiarse de beneficios extraordinarios. Estas prácticas perjudican a los consumidores y sociedad en general.



La cultura entendida como el conjunto de hábitos, costumbres y tradiciones definen en parte la forma de participación de las empresas en el mercado. Esto es evidente en comunidades indígenas donde la cosmovisión, la identidad y la pertinencia impulsan la generación de productos con un alto valor cultural. En Costa Rica lo representa la producción de máscaras borucas y las tinajas “Guaytiles” elaboradas en arcilla. Por lo tanto, la cosmovisión de cada localidad y el conjunto de costumbres claramente diferencian la participación de las pequeñas empresas en los mercados, asimismo, representa la oportunidad de inserción en distintos mercados.

La regulación institucional se explica por la existencia de un conjunto de leyes, normas y reglas que han sido formuladas por el marco institucional público para ordenar el comportamiento de los individuos en el sistema económico. Desde la perspectiva de funcionalidad de las empresas se exige la formalización como condición de participación legal en el mercado. No obstante, las empresas evaden el cumplimiento de requisitos tributarios, fitosanitarios, aseguramiento social, entre otros, porque representan costos financieros que le restan competitividad en el precio final a la empresa. Al respecto, los hacedores de política pública siempre concuerdan en la necesidad de formalizar en la totalidad al parque industrial. No obstante, la informalidad de las empresas es una constante en los distintos mercados en la economía.

Las relaciones personales y familiares se refieren al establecimiento adecuado de vínculos afectivos que directa o indirectamente modifican las condiciones de funcionalidad de la empresa. Las relaciones causan acciones intervinientes en un resultado posible en las empresas. Por ejemplo, los conflictos familiares afectan la motivación negativamente y esto puede alterar la producción de bienes al margen de la tecnología utilizada. Por lo tanto, la estabilidad y el clima organizacional en las empresas es necesario que sea evaluado y permanentemente mejorado. Las empresas que controlan y mantienen climas organizacionales satisfactorios muestran ventajas relativas para competir exitosamente en los mercados



comparativamente con aquellas que típicamente mantienen conflictos asociados a las malas relaciones personales y familiares.

## 6. Conclusiones

Los factores críticos explicados afectan a las empresas que hacen esfuerzos por integrarse en las cadenas globales de valor. A la vez, estos están relacionados con el bienestar socio económico de las familias que lideran las pequeñas empresas. Cada factor influye directa o indirectamente en la producción y generación de ingresos de las empresas. Por lo tanto, es necesario investigar la afectación de estos factores en la definición de oportunidades de las empresas en los distintos mercados.

El grupo corporativo Tex Ray evidencia la forma organizativa de las empresas en el nivel global. Las funciones empresariales son definidas desde la estructura de control, el cual localiza el mercadeo y la comercialización así como el manejo financiero empresarial en países desarrollados; pero en países en desarrollo se posicionan actividades de bajo valor agregado típicamente asociadas al ensamblaje industrial (ropa). En ambos casos, se optimizan los costos de producción y la eficiencia del grupo corporativo.

Las cadenas globales de valor son amplias y complejas redes de trabajo que generan un bien o servicio a través del uso de distintos factores productivos. La integración de los distintos eslabones desde la apropiación de materias primas hasta el consumo final, muestran que la generación de valor agregado es una oportunidad para las empresas pequeñas según la función que se pueda asumir en los mercados internacionales. La cadena global integra aquellas empresas que muestran calidad y eficiencia, es decir, el mejoramiento de la competitividad es obligante en el área tecnológica, recurso humano, infraestructura, entre otros.



Fajnzylber, Fernando (1990), "Industrialización en América Latina: de la "Caja Negra" al "Casillero Vacío", Cuadernos de la CEPAL, # 60, Santiago, Chile.

Bain, J. (1956). Barriers to New Competition. Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Hopkins, Terence K., and Wallerstein Immanuel (1986) "Commodity Chains in the World-Economy Prior to 1800". Review 10, 1: 157-7.

Messner Dirk, Meyer-Stamer Jorg (1994). Competitividad Sistémica. Pautas de Gobierno y Desarrollo. Revista Nueva Sociedad, No.133. Setiembre-Octubre. Pp.72-87.

Pelupessy Wim (2001). Market Failures in Global Coffee Chains. Conference: The Future of Perennial Crops. Yamoussouko, Ivory Coast, November 4-9. Pp. 1-20.

Parada M. (2002). "Competitividad de las PyMES: ¿Cómo pueden las Pequeñas y Medianas Empresas de Costa Rica Competir en el Mercado Local e Internacional?". Revista Economía y Sociedad. Universidad Nacional. 19. Heredia, Costa Rica.

Brenes L. 2009. Estado Nacional de las micro, pequeñas y medianas empresas formales. EUNED. San José, Costa Rica.

Parada A. (2011). Presente y futuro de la industria de ropa en Costa Rica: Un enfoque de cadena de mercancías. Tesis doctoral. Universidad de Tilburg. Tilburg, Holanda.

Gereffi and Miguel Korzeniewicz (1994). Commodity Chain and Global Capitalism. Praeger. Westport, Connecticut. London.



Potts J. (2006) *Global Commodity Chain Sustainability Analysis: An analytic framework for assessing ecological impacts of commodity supply chains and appropriate policy responses*. Prepared by:, International Institute of Sustainable Development. IISD. *Switzerland*

Díaz Porras, Rafael; Hartley Ballesteros, Marjorie. 2006. "*Evaluación del Ciclo de Vida aplicada en Agrocadenas productivas: Un instrumento de gestión ambiental para el diseño de políticas*". *Revista Iberoamericana de Economía Ecológica*, Vol. 3 mayo 2006, Ecuador.

PROCOMER (2017). *Estadísticas de Exportación*. San José, Costa Rica.