

Rentas económicas y aprendizaje:

espacio global, nación y empresa

Miguel A. Rivera Ríos*

En las últimas décadas las bases de la producción y apropiación de riqueza en el mundo han tendido a cambiar dramáticamente y afectan a todos los agentes involucrados en la competencia, entre ellos, de manera especial a las empresas y trabajadores de los países en desarrollo. Los procesos de integración global de la producción y la globalización de la competencia sitúan crecientemente el acceso a rentas económicas, el móvil y fin primordial de la actividad empresarial y base de la prosperidad nacional, en un marco global.

Dentro de esa proyección global, las estructuras de gobernanza empresarial más complejas –como el comando sobre las cadenas y redes–, le garantizan a las empresas líderes en el mundo, la parte más jugosa de esta veta, que podemos denominar *rentas globales*. En cambio las empresas de los países en desarrollo, independientemente de los subgrupos a los que pertenezcan, están en general restringidas a las *rentas internacionales* en el sentido clásico del concepto, o sea, aquellas que se apoyan en diferencias nacionales de productividad o dotación de recursos. Los “campeones nacionales” de las economías dinámicas de Asia empiezan a incursionar en rentas globales, pero sobre todo han sentado su dominio en una categoría de rentas internacionales gracias a tres capacidades genéricas: *a)* dominio de grandes escalas de producción; *b)* habilidad gerencial y capacidad tecnológica básica y *c)* redes de distribución del amplio alcance; esas capacidades permiten el acceso de *rentas de aprendizaje*. Los países en desarrollo no dinámicos o tipo B –que se han rezagado o tropezado, al decir de Hikino y Amsden–, primordialmente los de América Latina, tienen acceso más limitado a rentas internacionales, generalmente mediante el procesamiento de recursos naturales o por explotación directa de los mismos: básicamente *renta territorial*.

La producción y apropiación de rentas puede abordarse desde la óptica del *financiamiento al desarrollo*. Independientemente de la canalización efectuada por el sistema crediticio, la capacidad de crecimiento de una nación depende de la generación de producto neto como lo formuló Smith. En las

* Esta es una síntesis didáctica de una parte del artículo en co-autoría con Alejandro Dabat y Sebastián Sztulwark, que se cita en el anexo bibliográfico. Contiene cambios en la estructura expositiva y adiciones a la idea original; los pasajes tomados literalmente se citan del artículo original. Agradezco el apoyo de mis co-autores para proponer y firmar esta versión didáctica.

primeras etapas del desarrollo hay una veta relativamente generosa de producto neto que resulta de transferir a la población de las actividades de baja productividad a las de alta productividad –industrialización en el sentido básico–. En el proceso anterior, el país constituye y usufructúa su mercado interno, que puede proteger hasta cierto punto de la competencia de agentes externos. Con el pasaje a la competencia global las empresas de los países en desarrollo, deben operar en el marco de costos y precios mundiales, que abarcan más y más bienes, principalmente los del nuevo patrón industrial, lo que equivale a renunciar en parte a la exclusividad del mercado interno e involucrase en la competencia mundial.

Para abordar analíticamente este problema y seguir la ruta del financiamiento del desarrollo, se requiere precisar varios puntos. En la formulación clásica incluyendo en ella a Schumpeter, el acceso a rentas, producto neto o sobre-beneficio, requiere mejoras patentes en los métodos de producción u organización, es suma: lo que llamamos innovaciones. El problema es que las empresas de los países de industrialización tardía tipo B, situados en esa confrontación abierta con las empresas de las economías líderes, se encuentran en desventaja abismal en capacidades de innovación, de modo que tienen aparentemente restringido el acceso a rentas internacionales. La respuesta la brindan Amsden y otros autores: los países tardíos que han avanzado en la acumulación de determinadas capacidades sociales (traducibles en capacidades empresariales), cuentan, por así decir, con una ruta de acceso representada por las industrias “intermedias”, que *pueden* rendir rentas de aprendizaje. Debajo de las industrias intermedias se encuentra las intensivas en trabajo que rinden, si acaso, rentas de manera efímera; arriba se sitúan las de alta tecnología, protegidas por barreras formidables a la entrada. Cabe subrayar que las industrias “intermedias” en principio no producen renta, de modo que se requiere un tipo *sui generis* de innovación para lograr exprimirles rentas, pero la historia del capitalismo japonés ha sido prodigo en enseñanzas al respecto.

Habría que añadir, para completar este cuadro introductorio, que la posesión de recursos naturales estratégicos puede facilitar el proceso de aprendizaje requerido para lograra el acceso a rentas; en tal caso esta involucrado un problema de estrategia y de balance poder, que se explicará más adelante.

El tema se desarrolla en tres direcciones: *a)* la constitución actual del concepto de renta y la propuesta de una clasificación de las mismas; *b)* como se ubica los países en desarrollo en la producción y apropiación de rentas y finalmente *c)* un esbozo del problema sistémico que enfrentan los países como los de América Latina para generalizar el acceso a las rentas de aprendizaje.

El concepto de rentas económicas

Habiendo tenido una formulación conceptual explícita e integral en Smith-Ricardo, Marx y Schumpeter, el concepto de rentas o beneficios extraordinarios se eclipsó en el tercer cuarto del siglo xx. Resurgió en el marco de la aceleración del cambio tecnológico, pero primero a través de vehículos conceptuales indirectos –el concepto de competitividad de Porter y el de rendimientos crecientes de la función de producción neoclásica modificada–. Por ejemplo, en la formulación de Porter, el concepto de competitividad es la expresión funcional del concepto de renta económica; al carecer de una teoría de la rentabilidad ese autor y sus discípulos se apoyan en categorías contables con la de valor agregado (que es en realidad excedente económico desde el ángulo empresarial); ha pasado a ser un lugar común en la literatura empresarial señalar que el *leitmotif* de la empresa radica en “añadir valor”, que en rigor debe entenderse como “capturar” rentas económicas. Porter retoma una literatura precedente que conduce al concepto de “cadena de valor”, que ha resultado central en el estudio de la organización empresarial moderna y sus patrones respectivos de competencia.

Es muy relevante la aportación neo-schumpeteriana-evolucionista formulada bajo el concepto de apropiabilidad. Asumiendo que el cambio tecnológico es el principal determinante del crecimiento económico, Dosi *et al* (1988) sostienen que la apropiación privada de los beneficios de la innovación es el incentivo y resultado del proceso innovador, pero subrayan que no existe una relación simple en el cambio de las condiciones del mercado y la innovación. Lo anterior se explica porque operan determinantes más amplios como la constitución de paradigmas, o sea, patrones de solución de problemas que rigen por períodos largos y en tal sentido definen caminos o trayectorias y se clausuran otras. Es digno de subrayar el señalamiento, que ha tenido un eco muy resonante, de que la apropiación es consustancial a la constitución de los bienes públicos.

Una tercera línea de estudio centra su atención en la *integración global de la producción y cadenas de valor* (Gereffi y Ernst). Esta propuesta integra la organización empresarial, los cambios en la configuración espacial de la producción y el reparto de rentas económicas. Estos ingresos extraordinarios aparecen, en este análisis, no como el resultado de la actividad productiva en su sentido tradicional sino de la capacidad para coordinar las actividades de decenas o más de agentes empresariales dispersos en grandes espacios geográficos. Esa capacidad combina atributos de distinta naturaleza entre

los que sobresalen los relacionados con el conocimiento (activos de conocimiento). Entre los autores que han contribuido al estudio de la integración global de la producción destaca Kaplinsky, quien aborda las rentas económicas globales como objeto teórico y los sitúa en el marco de las grandes transformaciones mundiales, al buscar las implicaciones para los países en desarrollo. Kaplinsky concibe teóricamente las rentas como una modalidad de excedente económico combinando la concepción de Ricardo –énfasis en la escasez– con la de Schumpeter: el acceso a rentas económicas depende de capacidades productivas no fácilmente reproducibles por los competidores.

De las sobreganancias internacionales a las sobreganancias globales¹

De lo señalado hasta aquí se desprende que el eje y fin último de la competencia capitalista es la apropiación de rentas económicas. La forma básica es la renta o sobreganancia nacional estudiada ampliamente hasta los setenta. A su vez, la relación entre economía/mercado nacional y economía/mercado internacional da origen a las sobreganancias internacionales. Sin embargo, el pasaje a la integración global de la producción, esto es, la constitución de encadenamientos productivos que unen diferentes capacidades y recursos productivos nacionales, han dado lugar a una transformación histórica en la constitución de las sobreganancias internacionales. En la actualidad podemos hablar de: *sobreganancias globales*. En la forma previa, esto es, en las sobreganancias internacionales, la relación se establece entre las diferentes orbitas nacionales que entran en competencia directa en el mercado mundial. Se abre una nueva relación cuando la integración global de la producción hace participar simultáneamente a diversas economías nacionales con capacidades diferenciadas, bajo la estructura de las cadenas globales. Como explica Gereffi o Ernst: un determinado producto puede ser diseñado en un país, en tanto que la manufactura básica en otro, al igual que la prueba de producto, el ensamble y la distribución final. En este sentido, la globalización no hace desaparecer las diferencias nacionales en capacidades productivas y recursos demográficos y naturales, sino que las contrapone al abrir oportunidades inéditas de valorización capitalista: a la par, el pasaje a la competencia global explica la constitución de precios globales para una cantidad creciente de bienes. Las empresas líderes tenderán, por tanto, a apoyarse en su nación para constituir sus capacidades fundamentales y complementarlas con el ac-

¹ El apartado y el cuadro proceden de Dabat, Rivera y Szulwark, en prensa.

ceso a capacidades y recursos situados en otros países. Las transformaciones organizativas que se requiere para ello han sido explicadas brillantemente por Gereffi, Ernst, Kaplinsky y otros autores, al subrayar la interconexión entre esos cambios en la organización empresarial, el cambio tecnológico y la competencia global.

El cuadro 1 presenta la tipología básica de las rentas económicas. Distinguiamos tres niveles para el estudio de estos ingresos. Primero el *espacio* donde se produce la producción/apropiación: nacional, internacional y global. La persistencia de rentas económicas nacionales en una etapa de integración global de la producción implica que está operando un mecanismo que impide que las fuerzas concurrenciales equiparen todos los precios internos a los internacionales, que ejerce su acción los factores territoriales (control del territorio y la fertilidad del suelo) o que interviene el Estado nacional efectuando transferencias/restringiendo la competencia externa. Podemos considerar a las rentas económicas internacionales como aquella derivada de la acción concurrencial del mercado internacional, al interrelacionar y contraponer países con diferentes capacidades y recursos productivos; como señaló Marx, el trabajo social en una nación puede ser más productivo externa que internamente lo que le permite ubicarse en el mercado mundial por encima de otros competidores nacionales; habría que añadir que además de la superioridad en capacidad productiva, otras fuentes de renta internacional es la riqueza del suelo y la capacidad de aprendizaje (propia de los *latecomers*). Las rentas globales constituyen una evolución ulterior de las rentas internacionales, redefinidas por la acción de agentes y fuerzas globales cuya capacidad de organización y posesión de activos les permite desarrollar, en el contexto de la persistencia de diferencias en capacidades nacionales y recursos productivos, formas superiores de apropiación. Las cadenas globales de producción, como estructura base de las rentas globales, se constituyen precisamente porque la tecnología electrónico-digital brinda la posibilidad de integrar territorios nacionales heterogéneos que conducen a abatir los costos de producción en una amplia gama de actividades. La empresa líder o coordinadora de la cadena obtiene así una veta de rentabilidad extraordinaria que sólo se explica por el cambio estructural de la economía mundial. El acceso a amplios ejércitos de reserva laboral en países de bajo desarrollo para actividades subordinadas dentro de una cadena productiva constituye el caso más elemental de la contribución nacional a las rentas globales. Naturalmente esta modalidad abarca los productos primarios que son objeto de una elevada demanda internacional (petróleo, minerales, etcétera).

Cuadro 1

A: Clasificación de rentas o sobreganancias			
Espacio:	1. Nacionales (N)	2. Internacionales (I)	3. Globales (G)
Definición	Rentas producidas y realizadas por empresas nacionales o extranjeras dentro de los mercados internos nacionales, a partir del control de una o varias fuentes nacionales. Se constituyen en función de la estructura nacional de precios	Rentas obtenidas internacionalmente por las empresas nacionales a partir de traslado de las fuentes nacionales al mercado internacional. Implica la interrelación entre la estructura nacional de precios/costos vs. sus equivalentes internacionales	Rentas obtenida por una empresa líder de cadenas productiva globales, que integran capacidades nacionales dispersas
Fuentes:	Tecnológica; territorial (fertilidad del suelo; redes de infraestructuras básica), transferencia estatal; barreras a la competencia internacional (control del mercado interno); financiera (disponibilidad de crédito)	Diferenciales nación/internacional en productividades, y precios/costos; diferenciales a partir de condiciones naturales. Diferenciales a partir de condiciones estatales.	Propiedad/control de tecnologías centrales y de frontera (πC); capacidad global de coordinación productiva; logística global; control de canales globales de comercialización. Superioridad por fundamento institucional nacional; universidades, I%D, regulación nacional

Fuente: Dabat, Rivera, Szulwark, en prensa.

En cuanto a la *fente* las agrupamos por espacio: a nivel nacional tenemos primero a las dos ampliamente reconocidas por la literatura (tecnológica y renta del suelo), pero agrupamos la renta del suelo dentro de una categoría que llamaremos *territorial*, al lado del control de las redes de la infraestructura nacional); otra fuente son las transferencias estatales, por restricción de la competencia externa y por disponibilidad de crédito (financiera). A nivel internacional planteamos el efecto de los diferenciales (o diferenciales) en capacidades productivas, recursos territoriales y en el apoyo estatal. A nivel global la fuentes son: por superioridad tecnológica, capacidad de organización y control de la cadena y territorial (ver explicación de esta última al final del apartado 3). Especificando el espacio o nivel y la fuente, llegamos a la *tipología* propiamente dicha, que subdividimos en sus tres categorías.

Los países en desarrollo y las sobreganancias

Clarificar el papel de los PED en la lucha por rentas económicas exige distinguir tres etapas en el proceso de competencia mundial. En la primera etapa, iniciada en los ochenta, se sientan las bases para que un creciente número de países en desarrollo se integre a la globalización, bajo la visión de que su inserción eficiente al mercado global generará efectos virtuosos y por ende la prosperidad y dinamismo de los países participantes. La segunda etapa noventa y la tercera están marcadas por el desvanecimiento de aquella expectativa sobre-optimista, conforme se advierten las consecuencias del ascenso industrial de China. A partir de la crisis de 2001, se acentúa el elevamiento de la demanda de las materias primas estratégicas, en gran parte como consecuencia del ascenso chino, planteando posibilidades de valorización y de aprendizaje para los países de América Latina. Por prioridades expositivas nos referiremos aquí a los efectos de la segunda etapa.

La expansión de la capacidad productiva mundial verificada en los noventa, estuvo desigualmente distribuida en el mundo y provocó repercusiones desiguales para la mayoría de los productores de PED tipo B. Los agentes globales, o empresas de comando en la conceptualización de Gereffi o Ernst, controlaron simultáneamente la mayoría de los productos intensivos en mano de obra y los de alta tecnología, pero apoyándose en las capacidades de manufactura y logística de un puñado de economías de alto crecimiento en Asia Oriental y obviamente del abatimiento de los costos salariales en países con abundantes ejércitos laborales de reserva. Kaplinsky, subraya que en dicho proceso es decisivo el papel de China, en cuanto a oferta y abatimiento de costos de producción, haciendo más difícil para el grueso de los países en desarrollo la obtención de rentas económicas internacionales. Por ejemplo (ver cuadro 2) entre 1990 y 2005, China expandió su participación en las exportaciones mundiales en cinco categorías de productos (hierro y acero, productos automotrices, químicos, electrónicos y textiles) que son centrales para otras naciones en desarrollo. Esta extraordinaria expansión del excedente que va implícita en el incremento de la participación mundial de China se reparte entre las empresas líderes de las cadenas globales de producción y las empresas nacionales chinas que actúan independientemente o están integradas a las cadenas de valor.

En lo que concierne a los países con débil endogeneidad empresarial (en México por ejemplo, o República Dominicana), el poder de los agentes globales puede dar lugar a una suerte de *downgrading*, es decir, el descenso de

los proveedores domésticos en la cadena de valor en industrias globalizadas como confecciones y muebles, situación que se puede extender a otras manufacturas ligeras (como calzado, juguetes, electrónicos de consumo, etcétera). Kaplinsky señala que los compradores globales han elevado considerablemente sus índices de concentración en los últimos años, lo que ha afectado negativamente la capacidad de los productores nacionales de innovar y escalar en la cadena de valor.

Cuadro 2

Participación de China en las exportaciones mundiales %		
Sector	1990	2005
Hierro y acero	1.5	5.1
Productos automotrices	0.1	1.1
Productos químicos	0.8	3.2
Electrónicos*	1	17.7
Textiles	6.9	20.2

*equipo de computo y de telecomunicaciones.

Fuente: WTO International Trade Statistics 2006.

Hasta principios del 2000 muchos recién llegados a la competencia global han salido perdiendo; aunque sus exportaciones hayan crecido. La clave es que sus mayores exportaciones virtualmente no generan rentas; esta es una hipótesis que debe probarse, pero esta avalada por el descenso considerable de los precios y costos de un amplio grupo de manufacturas cuya producción se efectúa bajo la modalidad organizativa de cadenas. Parecen haber dos vías de escape a esta situación: *a)* el pasaje a rentas económicas de aprendizaje y *b)* el aprovechamiento de las posibilidades de la tercera etapa, que ha significado la apreciación de productos primarios estratégicos. Nos concentraremos en el primer punto tomando como referencia la experiencia de los tigres asiáticos.

Como obtienen las economías dinámicas de Asia rentas de aprendizaje

En la bibliografía teórica tradicional sobre competencia se asume que la *difusión* de la tecnología nulifica las rentas de un determinado producto, ya que ese se convierte en *commodity*. Los *commodities* obviamente siguen produciéndose tanto nacional como mundialmente, pero no hay una explicación satisfactoria de cual es la motivación para producirlas. En la literatura

histórica se destaca que los países de desarrollo tardío tiende a integrarse tres elementos para convertir los *commodities* en generadores de renta: a) la asimilación de una tecnología cuando ha adquirido difusión internacional; b) obtención de ventajas de costo a partir de mejoras organizativas y c) ventaja salarial acompañada de reducción de los diferenciales de productividad en relación al *benchmark* mundial.

Primero Japón y luego Corea del Sur y Taiwán han logrado acceso a rentas económicas internacionales principalmente a partir de dos vías: a) inserción a cadenas globales y progresivo ascenso (*upgrading*) hasta dominar el arte de la manufactura a nivel mundial y b) como productores independientes de manufacturas de rango intermedio o maduras intensivas en escala. Tomaremos de Amsden, Hikino, Chu y Chandler la idea de que la maduración internacional de los productos y mercados provoca la salida de las empresas líderes o "*first movers*", en tanto que la estandarización de procesos productivos posibilita el ingreso de empresas dinámicas de países tardíos, o sea, los "*second movers*". Para este fin es útil la noción de que en épocas de aceleración del cambio tecnológico o revolución tecnológica tiende a aparecer dos efectos: a) aparición de productos nuevos y b) aceleración del ciclo de vida de modo de los productos nuevos. Ambos efectos significan que las empresas líderes se desplazan hacia sectores de rentabilidad en ascenso dejando un espacio para empresas de países tardíos.

La aceleración del cambio tecnológico y el efecto de desplazamiento de productos que provoca son esenciales para explicar la fluidez en la generación de rentas de aprendizaje. Pérez aborda esa problemática bajo el concepto de *doble ventana de oportunidades*, en el sentido de que la maduración-estandarización abate las barreras a la entrada en tales industrias, pero igualmente la instalación del nuevo paradigma implica condiciones más favorables de acceso para empresas *recién llegadas*. En todo caso, el avance es gradual ya que no se desplazan directamente de las industrias electro-mecánicas a las industrias de frontera, sino que, como explica Hobday, partiendo de habilidades y conocimiento pre-electrónicos avanzaron primero a ensamble y prueba de producto (gradualmente mediante el aprendizaje por imitación progresaron a actividades que requerían mayores conocimientos de ingeniería). Las firmas recién llegadas, dentro del modelo asiático, empieza en la etapa estandarizada y madura del ciclo de producto, más que en la avanzada.

Capacidades nacionales-empresariales para acceder a rentas de aprendizaje

Las corrientes teóricas que adoptan enfoques amplios reconocen que la competitividad, o sea, la capacidad para contender por rentas económicas radica en la interacción entre empresa y nación; algunos autores colocan frecuentemente el territorio como factor intermedio. Razonando en ese marco se esbozan a continuación el carácter de las principales barreras a la innovación desde el punto de vista de la organización de los recursos productivos, orientados a ese fin. El breve tratamiento que sigue, tomando elementos de Stiglitz y Hoff, se enfoca a los fundamentos sociales de las actividades de innovación en lugar de considerar esos factores como dados. Los problemas primordiales atañen a la coordinación de la acción colectiva y la incidencia de condiciones iniciales:

- a) una multitud de actividades que son centrales para el progreso económico, tales como la innovación, la inversión, la capacitación, la ampliación de la infraestructura, etcétera, pueden crear externalidades positivas de modo que la realización de esas actividades se ve inhibida. En tal caso estamos ante una falla de coordinación en el comportamiento colectivo; aunque cada agente en lo individual está en condiciones de reconocer que puede beneficiarse de un cambio, no hay capacidad para coordinar la acción conjunta a fin de generar ese cambio y la sociedad queda atrapada en un equilibrio ineficiente;
- b) los altos niveles de desigualdad en la distribución de la riqueza, que pueden ser el resultado de características históricas, afectan negativamente las pautas de funcionamiento de la economía. A causa de la desigualdad una parte significativa de la población puede volverse improductiva o producirse un abatimiento duradero de los salarios que desincentive la productividad y la intensidad laboral. La desigualdad en la distribución de la riqueza puede crear también una barrera infranqueable al crédito, retroalimentando de esta forma la desigualdad.
- c) Otra falla en la acción colectiva involucra las creencias sociales. Las provisiones contra la corrupción tienden a ser inoperantes y nulificarse los incentivos a la conducta honesta en la medida que la sociedad asume racionalmente que el comportamiento pasado prevalecerá en el futuro. Al crearse círculos viciosos de corrupción la acción pública pierde credibilidad y efectividad.

Las dos últimas, o sea *b)* y *c)* son fuerzas históricamente determinadas en el sentido de que las condiciones originales de desigualdad y creencias negativas persisten a lo largo del tiempo y conforman sus propios mecanismos institucionales que inciden en la constitución y ejercicio del poder político. Como señalan Hoff y Stiglitz en referencia a los mecanismos retroalimentadores, los individuos con riqueza inicialmente baja dejarán una herencia nula o mínima a sus descendientes con lo que el efecto restrictivo sobre el crecimiento será permanente. Igualmente la relación entre las creencias sociales y el comportamiento puede reproducirse históricamente de forma que limiten la posibilidad de instaurar formas institucionales superiores que promuevan el desarrollo.

En la medida que el atraso económico implica un estado en el que actúan fuerzas que se retroalimentan, su superación exige transformar el funcionamiento de la sociedad o alterar la trayectoria histórica. Las políticas que no rompan el condicionamiento histórico, que no transformen el comportamiento colectivo y las creencias tenderán a ser absorbidas por las mismas fuerzas que hacen perdurar un equilibrio ineficiente. Incluso si la sociedad posee un determinado potencial para el desarrollo como recursos naturales, su explotación podría reforzar la trampa de la ineficiencia, al limitar el acceso social amplio y reforzar la concertación de la riqueza; por ello, el curso natural del atraso implica que las instituciones inferiores tenderán a prevalecer sobre las instituciones superiores.

El Estado desarrollista en Asia Nororiental es una forma de constitución del poder público que permitió romper la trayectoria histórica y solucionar las fallas de coordinación que limitaban el aprendizaje tecnológico. Podemos decir, por tanto, que el Estado desarrollista asiático tuvo *capacidad organizacional*. Entendemos por capacidad organizacional la utilización de los recursos de la sociedad para transformar endógenamente su funcionamiento a fin de romper la trampa del atraso. En este sentido, se requiere capacidad organizacional para que las empresas nacionales tengan acceso a rentas económicas internacionales o globales. Por definición el acceso a esas rentas implica:

- a)* crear las condiciones básicas para que la actuación de las empresas y los trabajadores se orienten al aprendizaje;
- b)* centralizar y canalizar el flujo de rentas conforme emanan de los escaños bajos para asegurar el ascenso o *upgrading* a las actividades más intensivas en capital y conocimiento.

Para concluir, cabe subrayar que asumiendo que existe una trayectoria histórica que desincentiva la innovación, la experiencia de la generalidad de los países del tipo B indica que existe una correspondencia institucional y una sustentación en el poder político que conduce a preservar la trayectoria. En ese sentido, puede requerirse como plantea Stiglitz, un choque exógeno o endógeno.

Conclusiones

La inserción de los países en desarrollo en la economía mundial debe enfocarse desde el ángulo de la participación en las rentas económicas generadas en el espacio global, lo que une la teoría del desarrollo, del comercio-economía internacional y del cambio tecnológico, proporcionando una nueva base para el estudio del financiamiento al desarrollo. Esa incursión requiere un análisis de los cambios estructurales de la economía mundial y de las capacidades organizacionales de nuestros países para aprovechar las oportunidades y las limitaciones que correspondientes a la etapa histórica actual. Este trabajo partió, en consecuencia, del análisis de cómo la integración global de la producción y la globalización de la competencia, modificaron las condiciones de generación y apropiación de renta económicas, que constituyen la base para una inserción internacional exitosa.

Al revisar la estrategia de los países dinámicos de Asia Orienta, se comprenden los fundamentos de las rentas de aprendizaje; esa es una vía que pueden seguir las empresas de América Latina. Sin embargo, el aprovechamiento de estas oportunidades implica un complejo proceso de coordinación social que de lograrse permitiría avanzar en una estrategia que potencie el aprendizaje colectivo y la innovación. El eje de la cuestión, por tanto, tiene una naturaleza eminentemente política: cómo romper los mecanismos de exclusión y los sesgos contra la innovación que tendieron a institucionalizarse históricamente en el funcionamiento de nuestros países ■

Bibliografía

- Amsden, A, 2001, *The Rise of the Rest: Challenges to the West from Late-Industrialization Economies*, Oxford University Press, Oxford.
- Amsden, Alice, 1989, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialisation*. Oxford University Press, Nueva York.

- Amsden, A. y Wan Chu, 2003, *Beyond Late Development: Taiwán's Upgrading Policies*, MIT Press, Cambridge.
- Chandler Alfred Jr. Y T. Hikino, 1997, The Large Industrial Enterprise and the Dynamics of the Modern Economic Growth, en A. Chandler, F. Amatori y T. Hikino (eds.), *Big Business and the Wealth of Nations*, Cambridge University press, Cambridge.
- Dabat, Alejandro, 2002, "Globalización, capitalismo actual y nueva configuración espacial del mundo", en J. Basave *et al* (coords), *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, UNAM (IIEC,FE, CRIM, DGAPA), UAM-A y Miguel A. Porrúa, Mexico.
- Dabat, A. , M. Rivera Rios y S. Sztulwark, "Rentas económicas en el marco de la globalización: desarrollo y aprendizaje, Implicaciones para América Latina", en prensa *Revista Problemas del Desarrollo*.
- Dosi, Giovanni, Keith Pavitt y Luc Soete, 1993, *La economía del cambio técnico y el comercio internacional*. Conacyt-Secofi, México.
- Ernst Dieter y L. Kim, 2002, "Global Production Networks, Knowledge Diffusion and Local Capability Formation", *Research Policy*, vol. 31.
- Fajnzylber, Fernando, 1983, *La industrialización trunca de América Latina*, Nueva Imagen, México
- Gereffi, Gary, 1996, "Global Commodity Chains: New Forms of Coordination and Control Among Nations and Firms in International Industries" *Competition & Change* vol. 1, núm.4.
- Hikino, T y A. Amsden, 1995, "La industrialización tardía en perspectiva histórica", *Desarrollo Económico*, vol. 35, núm. 137.
- Hobday, Michael, 1995, *Innovation in East Asia. The Challenge to Japan*. Edward Elgar, Aldershot.
- Hoff, K. y J. Stiglitz, 2001, "La teoría económica moderna y el desarrollo", en G. Meier y J. Stiglitz (editores), *Frontiers of development economics. The future perspective*, World Bank y Oxford University Press, Oxford.
- Kaplinsky, Raphael, 2000, "Globalisation and Unequalisation; What Can Be Learned from Value Chain Analysis?", *Journal of Development Studies*, vol. 27, núm. 2, diciembre.
- Pérez, Carlota, 2001, "Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil", *Revista de la CEPAL*.
- Porter, Michael, 1991, *La ventaja competitiva de las naciones*. Ed. Vergara, Buenos Aires.