

Presentación al monográfico “Estructura y dinámica de las cadenas globales de valor”

Carlos de Castro¹; Manuel Gracia²; M^a José Paz³

Este monográfico se dedica a las cadenas globales de producción, tanto a la revisión y evolución del concepto como a su aplicación para el análisis de diferentes sectores. El concepto de cadenas globales ha emergido con fuerza en los últimos años para comprender el modo en que los procesos de producción, distribución y consumo se rearticulan en el contexto de la globalización. Dada su conexión directa con el comercio internacional y la articulación productiva transnacional, su uso se ha extendido en trabajos económicos, pero también dentro de la sociología, la geografía o el derecho.

Aunque en el mundo anglosajón y francófono los estudios sobre las cadenas globales de producción constituyen un campo consolidado desde hace algún tiempo, hay pocas publicaciones en castellano que hayan abordado en profundidad esta temática.

Tanto esa carencia de estudios en castellano, como su naturaleza interdisciplinar, fueron los motivos principales que impulsaron la creación del Seminario de Cadenas Globales de Producción por un grupo de profesores y profesoras de la Universidad Complutense de Madrid, al que posteriormente se unieron profesores/as de la Universidad Autónoma y de la Universidad Carlos III de Madrid. Se trata de un seminario que empezó a celebrarse en 2018 en el Instituto Complutense de Estudios Internacionales que ha destacado por su vocación de interdisciplinariedad. Por sus sesiones han pasado personas expertas del ámbito de la economía, la sociología, la antropología, o el derecho que han ofrecido miradas diferentes y complementarias sobre la complejidad de un proceso de producción y distribución de bienes y servicios articulado en cadenas globales dispersas por todo el mundo.

Tanto el seminario como el monográfico aspiran a visibilizar el área de estudios dedicados a las cadenas globales de producción y algunos de los trabajos que se han realizado en España sobre la cuestión. Ante la insuficiencia de las perspectivas que sobre enfatizaban la deslocalización de la producción industrial desde los países desarrollados hacia los países en desarrollo, desde varias disciplinas se empezó a reflexionar sobre la configuración de las nuevas formas de organización de la producción en el marco de la nueva división internacional del trabajo. Desde los años 90 la producción académica, especialmente anglosajona, en este campo no ha dejado de crecer hasta ser prácticamente inabarcable. El caso de España no deja de ser peculiar puesto que a pesar de que ha habido una amplia producción académica para analizar los procesos de desindustrialización iniciados en los años 80 y su posterior reestructuración económica a partir de su integración en la Unión Europea, las herramientas analíticas proporcionadas por la literatura de las cadenas no han sido de las más utilizadas.

Los diversos enfoques de la literatura de las cadenas han estudiado cómo los procesos productivos están estructurados organizativamente en cadenas (*Commodity Chains*, *Global Commodity Chains*, *Global Value Chains*) o redes (*Global Production Networks*) que se extienden a escala global, así como sus formas de gobernanza. Además, han estudiado las estrategias productivas, comerciales y financieras de las empresas integradas en las cadenas, las relaciones de competencia y de poder que se establecen entre las empresas líderes y la red de proveedores, las disputas entre empresas y trabajadores, las relaciones entre las cadenas globales de producción y los actores e instituciones de los territorios concretos, tratando de desvelar las estructuras y dinámicas institucionales y sociales de los territorios en los que se inserta.

El origen de esta literatura puede rastrearse en el concepto de *cadenas de mercancías* que propusieron Wallerstein y Hopkins a mediados de los 80 para explorar el espacio económico transestatal producido por la nueva división internacional de la producción y del trabajo que estaba emergiendo desde los años 70. Ellos se referían a “una red de procesos de producción y de trabajo en cuyo final se encontraba un producto acabado”. Wallerstein y Hopkins proponían reconstruir la cadena de cada mercancía tomando como punto de partida el producto acabado y avanzando hacia atrás hasta llegar a las materias primas básicas. No obstante, el análisis del sistema mundo comprendía las cadenas de mercancías no sólo como las etapas implicadas en la transformación

¹ Dpto. Sociología, UAM

² Dpto. de Economía Aplicada, Estructura e Historia, UCM, ICEI.

³ Dpto. de Economía Aplicada, Estructura e Historia, UCM, ICEI.

de las materias primas en productos finales sino también como redes que conectan una serie de actividades productivas con la reproducción social de la fuerza de trabajo. Además, analizaban de qué manera las cadenas de mercancías estructuran y reproducen históricamente un sistema mundo estratificado y jerarquizado en países centrales y países periféricos. Esta aproximación pretendía indagar sobre el papel del Estado en el proceso de constitución del nuevo espacio económico global.

En los noventa, Gary Gereffi retomó el concepto, denominado ahora *cadenas globales de mercancías* (GCC), para referirse a las cadenas de mercancías como una serie de redes inter-empresariales que conectaban entre sí a los productores, proveedores y subcontratistas de las industrias globales y a todos ellos con los mercados globales. Hasta entonces se había prestado mucha atención al papel que habían jugado los procesos de deslocalización de los sectores industriales de los países avanzados en la configuración de las cadenas de producción establecidas en los países exportadores más dinámicos, como los del sudeste asiático, pero, se había ignorado el protagonismo que las grandes empresas comercializadoras (grandes distribuidores o grandes marcas) estaban teniendo en la configuración de esas cadenas globales de producción. El gran hallazgo de Gereffi fue, por tanto, dar cuenta de la emergencia de un nuevo y poderoso agente económico global: el gran minorista de los países avanzados. Este hallazgo fue la base para realizar la distinción entre dos tipos de estructuras de cadenas de mercancías: cadenas dirigidas por los productores y cadenas dirigidas por los compradores. A principios de los 2000 se produjo un nuevo giro en esta literatura. En un intento por ofrecer una perspectiva más compleja de las relaciones entre las empresas líderes y la red de proveedores, el propio Gereffi, junto con sus colaboradores, desarrollaría el concepto *cadenas globales de valor* (GVC).

Gereffi y sus colegas señalaron que la gobernanza de la cadena global de valor dependía de las formas de coordinación entre las empresas que participaban en la cadena. Identificaron 5 formas de coordinación entre las empresas de las cadenas globales de valor según la complejidad de las transacciones, según la codificación de la información y según la capacidad de los proveedores: mercado, jerarquía, modular, relacional y cautiva. Estas 5 formas de coordinación muestran la disputa entre todas las empresas de la cadena para desplegar estrategias que les permitan apropiarse de la mayor cantidad posible del valor creado a lo largo de toda la cadena.

El enfoque de las *redes globales de producción* (RGP) pretende atender a esas disputas por el valor, tratando de ampliar el marco de análisis para incluir el contexto regulativo, institucional y social del territorio en el que se ubican las redes de producción. Para ellos una red global de producción puede definirse, según Coe y Hess, como “un nexo globalmente organizado de funciones y operaciones interconectadas de empresas e instituciones no empresariales a través de las cuales se producen, se distribuyen y se consumen bienes y servicios”. Aquí el análisis gira principalmente alrededor de tres elementos: valor, poder e integración. Por un lado, se analizan las estrategias de las empresas para crear *valor* (rentas tecnológicas, organizacionales, relacionales, de marca) y para capturar valor, así como las circunstancias bajo las cuales las instituciones facilitan la creación de valor (tecnología, formación, conocimiento productivo del tejido empresarial local). Por otro lado, analizan cómo se distribuye el *poder* entre las empresas, las instituciones y la sociedad civil en varias escalas: estatal, regional y local. Este enfoque multiescalar sobre la distribución del poder permite atender a las disputas entre las empresas locales y las empresas extralocales (poder corporativo), y permite atender a la influencia de las instituciones locales, estatales, supraestatales (UE) pero también de las internacionales (poder institucional). Y, por último, también se refieren al poder de la sociedad civil (poder colectivo) y su capacidad de participación en la configuración de las redes globales de producción: sindicatos, asociaciones de empresarios, asociaciones ecologistas, ONG's, asociaciones de inmigrantes, etc... nacionales o locales o internacionales.

El último de los elementos que analizan es la integración (*embeddedness*) de las redes globales de producción en el contexto institucional, cultural y social de la región. Las redes globales de producción no solo conectan entre sí a las empresas funcional y territorialmente sino que también conectan a las empresas de la red con las características sociales, culturales, políticas e históricas del territorio. Estas características del territorio, por un lado, moldean las estrategias y valores de la empresa, y, por otro lado, moldean las prioridades y expectativas de los gerentes, de los trabajadores, de los hogares y, en general, de la comunidad.

Aunque no necesariamente utilizan de manera explícita los enfoques mencionados, los artículos que componen el monográfico abordan aspectos teóricos y metodológicos asociados al fenómeno en cuestión, así como análisis, en diferentes sectores de actividad, de algunas de las dimensiones del funcionamiento de las cadenas que todos estos enfoques toman en consideración. Así, el artículo de Raphael Kaplinsky relaciona el desarrollo de las cadenas con la teoría de los paradigmas tecno-económicos y la división internacional del trabajo, sosteniendo que nos encontramos en un contexto de cambio de paradigma productivo que supondrá una reconfiguración geográfica de las cadenas de producción y, en consecuencia, un cambio en la naturaleza de la globalización hasta ahora conocida. En esta misma línea, el artículo de Marta Fana y Davide Villani ofrece una reflexión sobre el contexto geopolítico mundial actual y su posible impacto en la forma de organización de la producción mundial.

El artículo de Manuel Trevignani analiza la creación y carencias teóricas de la comunidad epistémica alrededor del concepto de cadenas globales mediante la revisión de la literatura más destacada, tanto académica como desde los principales organismos internacionales. Por su parte, el trabajo de Guido Starosta cuestiona, desde una visión marxista, el análisis del poder y de la jerarquía entre empresas en que se sustentan los enfoques sobre cadenas/redes.

Tres son los sectores analizados a lo largo de los distintos artículos que componen este monográfico: textil, agrícola y automotriz. En el automotriz, el trabajo de Cristina Froes de Borja, Gisele Yamauchi y Andrea de Oliveira analiza el proceso de desindustrialización de una región brasileña como consecuencia de la dificultad para reconfigurar su posición en las nuevas cadenas regionales/globales del sector. También el trabajo de Guido Starosta plantea reflexiones sobre el sector automotriz para ilustrar su propuesta de análisis de las dinámicas intraindustriales a partir de la “ley marxiana del valor”.

El artículo de Mario Rísquez analiza las transformaciones en el proceso de producción y en la organización de la cadena automotriz, en particular el efecto de la modularización a partir de un estudio de caso de la planta de PSA en Vigo, y el modo en que ello condiciona los conceptos de competitividad y competencia. Cierra la sección dedicada a este sector el trabajo de Jesús Lampón, una nota de investigación en la que se plantean los principales retos a los que se enfrenta la industria del automóvil y su impacto en la cadena de valor global como consecuencia de la transición al vehículo autónomo, conectado y sostenible, siendo posible identificar, a partir de los retos señalados por el autor, líneas futuras de investigación.

El artículo de Miguel Casáu está dedicado al análisis del sector textil español desagregándolo en dos subsectores que se sitúan de forma distinta en el conjunto de la industria, la fabricación de tejido y la confección, y cómo ello afecta al concepto de competitividad agregada del sector. En este artículo destaca además la aportación metodológica, mediante el uso de tablas insumo-producto para cuantificar la articulación entre subsectores.

Por su parte, el artículo de Stephanie Barrientos estudia si las estrategias de mejora económica y social registradas en las cadenas agroalimentarias africanas han permitido mejorar la situación de las mujeres trabajadoras. Para ello analiza el rol que juega el género en el sector de la floricultura en Kenya y el sector del cacao en Uganda.

Por último, Juan Navarro, Rosa María Soriano y Antonio Trinidad analizan las nuevas dinámicas de relocalización industrial en México y Marruecos tomando en consideración 5 dimensiones: *producto*, *trabajadores*, *legitimidad*, *distancia* y *demanda*. El objetivo del artículo consiste en identificar cómo las tendencias de la economía global se materializan en contextos locales concretos dando lugar en este caso a dos regiones fronterizas: Tijuana (México) y Tánger-Tetuán (Marruecos).

