

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA
Núcleo de Estudios Sociales Agrarios. NESA

Documento de Trabajo N° 88

Sobre Cadenas Globales de Valor¹

Autor: Mag. Joaquín Cardeillac Gulla, Docente e Investigador G° 2 Dedicación Total del
Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales

Montevideo, octubre de 2013.

¹ Este Documento de Trabajo fue presentado en el Seminario Anual realizado en abril de 2012 del Programa Grupos I+D “Cambios en la sociedad rural a inicios del siglo XXI” financiado por la Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC) de la UdelaR.

Sobre Cadenas Globales de Valor

Joaquín Cardeillac

Índice del documento:

Índice del documento:	1
Introducción.	2
1. Repaso de las herramientas conceptuales derivadas del enfoque de las GCC y GVC.	2
1.1 Primer movimiento: las GCC en Hopkins y Wallerstein (1994).	2
¿Cómo estudiar las GCC?	3
¿Hacia qué tipo de enlace tienden las GCC?	6
1.2 Segundo movimiento: las GVC en Gereffi, Korzeniewicz y Korzeniewicz(1994) y Sturgeon (2008): de los nodos a los enlaces.	6
Las bases teóricas del enfoque de cadenas de valor globales.	10
Variaciones en la gobernanza de las Cadenas de Valor Globales.	11
El caso de las cadenas de bienes primarios.	12
Ámbito de aplicación de la teoría de GVC y limitaciones.	12
1. El poder en las cadenas.	12
2. Las instituciones.	13
3. Sobre la relación entre el poder, las instituciones y la modalidad de coordinar los enlaces (gobernanza).	13
Bibliografía	13

Introducción.

El documento que sigue realiza una sistematización de los principales aportes conceptuales que provee la teoría de las cadenas globales de bienes primarios y de valor, según los antecedentes que se ha podido sistematizar a la fecha, conforme a lo discutido en las reuniones preparatorias del intercambio que se está realizando ahora, y en particular, respecto del ajuste del índice propuesto originalmente.

1. Repaso de las herramientas conceptuales derivadas del enfoque de las GCC y GVC.

Lo que se presenta a continuación intenta proveer de insumos para mirar a las cadenas de valor que se intenta analizar para el caso de Uruguay. La idea fue, conforme lo discutido en el equipo, presentar, intentando un orden, algunos de los antecedentes conceptuales a los que se pueda recurrir de modo pragmático para estudios posteriores.

La forma de presentación es cronológica. Al comienzo se repasan algunos aportes de Hopkins y Wallerstein, ubicados como los creadores de la idea de Global Commodity Chain (GCC). Si bien luego se utilizará la idea de Global Value Chain, se consideró pertinente retomar el marco general de análisis de estos autores por dos motivos: **primero**, porque proveen de una serie de reflexiones de largo alcance que luego son, o bien dadas por supuestas, o bien dejadas de lado, por los autores que discuten la idea de Cadenas de Valor Globales (GVC). **Segundo**, porque a diferencia de los autores que luego desarrollan el concepto de GVC, Hopkins y Wallerstein (1994) sugieren temas de investigación que no se centran sólo en los enlaces entre nodos, (o “cajas” según su lenguaje) sino en lo que sucede en cada una de las cajas (o nodos), es decir, en cada conjunto de **procesos productivos específicos**.

1.1 Primer movimiento: las GCC en Hopkins y Wallerstein (1994).

Para Hopkins y Wallerstein (1994), la **idea de realizar estudios por cadenas** globales de productos básicos es **poder**, una vez establecidos y ubicados los procesos productivos específicos (las “cajas”), **establecer** a su vez **el significado de**:

- a. **Los regímenes de propiedad elegidos en cada “caja” o “nodo”.**
- b. **La forma de controlar el trabajo (la mano de obra) seleccionada.**
- c. **El modo de enlazar las distintas cajas, hacia arriba y hacia abajo.**

Las alternativas para cada uno de esos aspectos, en el marco de un sistema capitalista mundial son muchas, pero la evaluación de las mismas puede centrarse en un aspecto: **cómo contribuyen a la acumulación de capital**. Y esto en dos niveles:

- a. Un **primer nivel**, más evidente: **La acumulación de capital en la cadena como un todo**. (Para Hopkins y Wallerstein esto es lo que justifica su selección, para el período de 1590 a 1800 de dos cadenas: la de construcción de barcos y la de harina de cereales).
- b. Un **segundo nivel** menos evidente pero más importante: el **análisis de como se divide la plusvalía generada entre “las cajas” de la cadena**. Éste es el

debate central, y el telón de fondo de la discusión sobre el intercambio desigual.

Sus estudios muestran que ***la inversión de capital se ha mudado de una parte de la cadena a otras en la medida en que las posibilidades relativas de monopolización de “las cajas” (procesos productivos específicos) cambian.***

La lección importante entonces, es que no hay ninguna “caja” que automáticamente sea la que permite lograr ganancias (beneficios) extraordinarios. Puede que haya una tendencia a que las cajas de producción de bienes primarios sean más periféricas y competitivas, pero no es una necesidad.

Y es que en el fondo, la idea es mostrar que la “trinidad” de Colin Clark, que distingue entre sectores primario, secundario y terciario, es descriptiva y no necesariamente útil. ***Cada caja transforma algo, y es por tanto “industrial”, y cada etapa implica el “juicio humano entrenado”, es decir un “servicio”.*** Así las cosas, lo que muestra este enfoque es que la economía capitalista mundial ha logrado reproducir constantemente un orden básico que permite la acumulación de capital, pero es esa tendencia a reproducir lo único “esencial”.

¿Cómo estudiar las GCC?

En ese trabajo plantean que una primera tarea es la de generar “***cajas***” (***nodos***, serán luego) que representen los distintos ***procesos pasibles de ser separados en tanto procesos productivos específicos.***

Según Hopkins y Wallerstein (1994), una vez que se logra constituir cada una de esas cajas lo que sigue es reconocer que sus límites, sus ***fronteras***, están ***socialmente definidos***, y ***pueden ser redefinidos.***

Así, muchas veces lo que era una caja (es decir un proceso productivo específico) se subdivide y pasa a ser dos procesos, con relativa independencia uno del otro. Estos ***procesos de diferenciación*** son el ***resultado de cambios tecnológicos o de la organización social.***

Una vez que se han establecido cuáles son los procesos productivos específicos, involucrados en una cadena de valor global, Hopkins y Wallerstein (1994) establecen ***cinco preguntas*** acerca de cada “caja”, que deberían poder ser respondidas, más otra relativa a los enlaces entre las cajas.

A continuación se presentan dichas preguntas como propuesta de agenda para los casos que se propuso el Grupo:

1. ¿Hasta qué grado se encuentra monopolizado ese proceso productivo?

De acuerdo a Hopkins y Wallerstein (1994), estudiar el grado de monopolización que hay en un proceso productivo sería equivalente al *estudio sobre el “núcleo del complejo”*, o más directamente, es el estudio acerca de *en qué proceso productivo se concentran los beneficios (plus-valor / ganancias / rentas extraordinarias) que es posible obtener*.

- Una primera respuesta de los estudios sobre cadenas implicaría entonces lograr establecer los nodos, y en que nodo se logra más ganancia.

2. ¿Qué tan dispersas geográficamente están las unidades de producción que constituyen cada caja?

Una *caja de tipo “núcleo”¹*, es muy probable que esté constituida por *unidades localizadas en pocos países*, mientras que las *cajas periféricas* implicarán *unidades en múltiples países* (a menos que razones ecológicas hagan inviable esa dispersión).

Además según Hopkins y Wallerstein (1994), en la medida en que *existe una tendencia histórica a que los procesos productivos pasen de ser de tipo “central”* (es decir, concentrados en pocos países, muy rentables y bastante monopolizados) *a ser de tipo periférico* (dispersos, competitivos y poco rentables), lo que se observa es una dispersión geográfica creciente, a medida que pasa el tiempo.

- Una segunda respuesta de los estudios sobre cadenas implicaría establecer que tan dispersos geográficamente (en el mundo) están los procesos productivos ubicados en el agro del Uruguay.

3. ¿En cuántas cadenas de valor participa ese proceso productivo (esa “caja”)?

Es claro que, si bien *en períodos de crecimiento y bonanza económica existen incentivos a la especialización* (y también el núcleo tiene interés en que esa especialización se produzca), *desde el punto de vista de los productores la diversificación de enlaces hacia muchas cadenas constituye una protección*.

- Una tercera respuesta, dado que el sistema capitalista mundial atraviesa una etapa “b” (especulación financiera sobre crecimiento productivo real), es establecer en cuántas y cuáles cadenas de valor se insertan los procesos productivos que estudiamos.

¹Es necesario aclarar que, así como caja y nodo son palabras intercambiables a los efectos de esta sistematización, cuando se habla de un nodo (o caja) tipo “núcleo” es intercambiable con un nodo tipo “central”, en el sentido que tiene la distinción entre países centrales y periféricos, son formas de traducir “core”.

4. ¿Qué tipo de regímenes o formas de propiedad son los más frecuentes en cada proceso productivo?

Una pregunta por demás pertinente para el caso de la sociología rural. Como marcan Hopkins y Wallerstein (1994), las alternativas son muchas y ***no es necesario que exista sólo un tipo de forma de “tenencia”***. Entre lo más común, es que en algunos casos existan ***muchos pequeños propietarios*** mientras en otros ***sólo pocos***, o a veces lo que hay es un ***“control administrativo”*** pero no la propiedad en sí de las unidades de producción.

- Una cuarta respuesta, sería establecer con claridad cómo se vincula el tipo de tenencia de las unidades de producción en los procesos productivos que estudiamos, con la posibilidad de aumentar la acumulación de capital.

5. ¿Qué formas de control de la mano de obra están presentes en cada proceso productivo?

Aquí ***las posibilidades pueden variar desde las distintas formas de trabajo asalariado hasta otras distintas formas de arreglos de tenencia o arrendamiento***. En general las formas más extremas de control, incluyendo el trabajo forzado, suelen darse en las cajas de tipo periféricas.

- Esta quinta respuesta, que aquí se propone generar, bien puede ser informada por estudios sobre asalariados rurales (procesos de trabajo).

La pregunta sobre los enlaces entre los procesos productivos:

Sobre este aspecto, los autores aquí reseñados desarrollan relativamente poco si se compara con lo que será el meollo de la discusión en relación a las Cadenas de Valor Globales. No obstante, por más interesantes que sean los desarrollos y distinciones posteriores, la distinción analítica que los autores plantean se considera fundacional. En relación a los enlaces, para Hopkins y Wallerstein (1994) lo central es comprender que ***la venta de productos (outputs) y la compra de insumos (inputs), es sólo una posibilidad***.

En el extremo opuesto, ***se puede hablar de integración vertical en la medida en que las unidades de dos o más “cajas” (nodos) sean parte de la misma firma***.

Si se consideran esas dos situaciones polares, Hopkins y Wallerstein (1994) advierten que ***la integración vertical tiende a ser cíclica: aumenta en las fases tipo A, de expansión de la economía, y disminuye cuando se retrae, fases tipo B***. Pero, esto es central, ambos son mecanismos posibles de enlace, en un enfoque de cadenas.

Como resulta claro, ***la integración vertical quita, por definición, a los mecanismos de mercado como forma de enlace en la cadena***. Por el contrario, ***conforme el control de las unidades de las distintas cajas, o procesos productivos, corresponda a distintas empresas los***

mecanismos de mercado vuelven a escena asumiendo alguna de las formas de conformación del precio: por medio de la competencia, negociado, administrado, y así sucesivamente.

¿Hacia qué tipo de enlace tienden las GCC?

Según los autores, es importante reconocer que *las cadenas de valor de commodities suelen seguir tendencias contradictorias, a veces hacia la verticalización y concentración, y otras veces hacia la dispersión y la libre competencia.* Estas tendencias contradictorias son el *resultado de las contradicciones propias del desarrollo capitalista de las fuerzas productivas.*

¿Qué se logra con cada una?

- a) Si se atiende a los **costos de transacción**, la **integración vertical** y la **concentración geográfica** resultan en disminuciones de los mismos.
- b) Si en su lugar se atiende al **costo de la mano de obra**, su reducción puede lograrse por el mecanismo opuesto, la **diferenciación vía subcontratación o tercerización** y la **dispersión geográfica**.

En función de los antecedentes, Hopkins y Wallerstein advierten que la **tendencia** es *a que se priorice bajar los costos de transacción en las fases de crecimiento y expansión*, mientras que *en las fases de retracción económica la tendencia primordial es bajar el costo de la mano de obra.*

- En relación a esta pregunta, quizá lo interesante sería justificar una búsqueda sistemática, de modelos de enlace a sabiendas que priorizan costos diferentes.

1.2 Segundo movimiento: las GVC en Gereffi, Korzeniewicz y Korzeniewicz(1994) y Sturgeon (2008): de los nodos a los enlaces.

Para Gereffi et al. (1994), en el caso de estos arreglos de producción transnacionales (las GCC), *la ventaja económica se deriva de* un principio muy simple: **quebrar el proceso productivo en varios segmentos discretos y con formas específicas de organización.**

Dentro de esta lógica general, *existen dos factores* fundamentales **que explican** los *cambios en la localización geográfica y la organización de la fase industrial de la cadena:*

1. **La búsqueda de mano de obra barata: ventaja competitiva de segundo orden.**
2. **La búsqueda de flexibilidad organizacional: ventaja competitiva de primer orden.**

La mano de obra barata, es una **ventaja competitiva de segundo orden**, ya que *dada su inherente inestabilidad* no puede ser base sólida de la estrategia global.

La flexibilidad organizacional, es una **ventaja competitiva robusta, de primer orden**, ya que *sus fundamentos*, o bases: *la propiedad de tecnología*, la *diferenciación del producto*, la *reputación de la “marca”*, las *relaciones con los clientes* y la *modernización industrial constante*, son mucho más estables.

Gereffi et al. (1994) arguyen que **las GCC poseen tres dimensiones** principales:

1. **una estructura de inputs y outputs**,
2. **una territorialidad** (entendida como concentración o dispersión de las instancias involucradas en la producción y distribución), y
3. **una estructura de gobernanza** (que involucraría la autoridad y relaciones de poder).

Partiendo de esta base, Gereffi propone que las redes actuales pueden ser bien comprendidas si se **distingue entre las “conducidas por productores”² y las “conducidas por compradores”**.

Las **primeras** son más **frecuentes cuando hay grandes corporaciones multinacionales intensivas en capital y tecnología**, mientras que **las segundas** son **más frecuentes cuando existen grandes distribuidoras con acceso a mercados grandes y mucha capacidad de compra**, y/o **marcas con “nombre”**, y/o **compañías vinculadas al comercio internacional**, dentro de cadenas intensivas en mano de obra.

Hasta aquí, el desarrollo de Gereffi aporta tres elementos a la discusión sobre las GCC: la reformulación de las ideas de Hopkins y Wallerstein sobre los distintos tipos de costos que se puede priorizar bajar, pero que ahora aparecen como ventajas comparativas de primer y segundo orden, la tres dimensiones de las GCC que deben estudiarse, (estructura de insumos-productos, territorialidad y estructura de gobernanza) y la distinción entre cadenas “conducidas por productores” o “conducidas por compradores”.

El trabajo de Sturgeon (2008) que se retoma a continuación, profundiza en algunos de estos aspectos y reformula otros, adecuándolos a los arreglos de producción transnacionales actuales, que denominará Cadenas de Valor Globales (GVC).

Según Sturgeon (2008) el enfoque de cadenas de valor es un intento por construir un abordaje conceptual de mediano alcance, que pretende identificar algunos pocos mecanismos causales que explican **parcialmente** los cambios que han hecho, según él, que las categorías de subdesarrollo y dependencia ya no tengan la pertinencia que tuvieron en otros contextos históricos y sociales.

El enfoque de cadenas **requiere** pues, ser complementado por enfoques conceptuales de mayor alcance. En particular, este enfoque más general es el que puede permitir comprender los procesos de integración funcional de la economía global en los que las cadenas se enmarcan. **El proceso de profundización de la integración funcional de la economía global se sustenta en dos desarrollos “recientes”**

1. El **rápido crecimiento de “capacidades industriales” en los países en desarrollo** (India y China en particular).
2. Las **nuevas aproximaciones a la integración en tiempo real de actividades distantes basadas en la mediación informática**.

De acuerdo a Sturgeon (2008) el concepto original Global Commodity Chain fue desarrollado por Hopkins y Wallerstein (1977, 1986) para **subrayar el poder de los estados para modelar**

² “driven” puede ser traducido de dos formas: impulsado o conducido.

los sistemas globales de producción mediante mecanismos como las tarifas y reglas locales, que se ponen en funcionamiento cuando los bienes pasan una frontera.

Cuando Gereffi (1994) ***retoma el concepto*** lo hace ***con la intención de resaltar el fenómeno opuesto, es decir, las capacidades de las firmas para moldear la economía global en un nuevo contexto, el de la liberalización del comercio.***

Sin embargo, ***la apertura comercial no es suficiente para explicar la generación de capacidades industriales en los países en desarrollo. Fueron las firmas las que impulsaron esa creación de capacidades en los países en desarrollo*** que es la que hoy les permite mantener el control sobre muchos de los recursos clave de la economía global, incluso aquellos que no poseen.

La función de “***gobernanza***”, en el marco conceptual de Gereffi, capturaba algunas ***variaciones en la forma en que las firmas organizan sus arreglos de producción transfronterizos***. En concreto el enfoque de GCC se levantó sobre una distinción central: ***la diferencia entre los arreglos conducidos por firmas líderes compradoras (Nike, Sears, etc.) o productoras (General Motors, IBM).***

La idea, es que los ***compradores globales*** concentran mucho poder dado que ***sus volúmenes de compra les permiten condicionar y conducir la forma en que ese producto que compran es producido***. Por este motivo, los proveedores, han tenido un fuerte incentivo a localizar sus fábricas en ubicaciones dónde los costos son bajos, de modo de ***poder extraer valor de***

- a. sus trabajadores.
- b. sus proveedores.

¿Qué condiciones hacen más probable que una cadena sea conducida por productores o por compradores? La evidencia empírica muestra que ***las cadenas de valor intensivas en tecnología y capital suelen ser conducidas por productores***, mientras que ***las cadenas intensivas en mano de obra tienen a ser conducidas por compradores***.

Se observa también un ***cambio hacia la tercerización, especialmente en las cadenas conducidas por productores***, que ***redunda en que los “fabricantes” se empiecen a parecer de modo creciente a “compradores”***. Este proceso fue ***impulsado*** básicamente ***por dos aspectos***:

- a. La ***aparición y consolidación de distribuidores muy grandes y poderosos***.
- b. La ***preferencia de las “industrias” de situar los riesgos afuera, en los proveedores***.

El resultado en el plano conceptual es que ahora los arreglos de producción transfronterizos que las cadenas implican son pensados más en términos de redes, que de un modelo “conducido por compradores”.

Los ***cambios de fondo que habilitan la emergencia de este tipo de arreglos de producción transfronterizos en red*** son 4:

- a. Las **mejoras e innovaciones en las tecnologías de la información**, así como la aparición de estándares a nivel de la industria que permiten la **codificación de información compleja**.
- b. El **equipamiento de producción flexible** que permite organizar y combinar los equipos de producción en formas similares a los pool en los que se organiza la producción intensiva en mano de obra.
- c. Nuevas **herramientas de gerenciamiento de la cadena de proveedores** que han empujado hacia arriba en la curva tecnológica, a las industrias intensivas en mano de obra.
- d. La **creciente tercerización de las firmas productoras así como la también creciente tendencia de los distribuidores a involucrarse en la definición de cómo será el producto**.

Para el estudio de las industrias globales, el equipo de trabajo identificó 3 preguntas:

- a. ¿Qué tareas son agrupadas en un nodo de la red y cuáles son divididas entre varios nodos de la cadena?
- b. ¿Cómo se transmite, de un nodo al siguiente, el conocimiento, la información y el material?
- c. ¿Dónde se localizan los nodos?

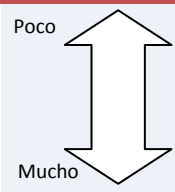
Las respuestas a estas preguntas les permitieron identificar cinco **formas genéricas** que las firmas suelen utilizar para coordinar o gobernar, los enlaces que implican las actividades de la cadena:

- 1. Enlaces de mercado **“simples”**, que están gobernados por el precio.
- 2. Enlaces **“modulares”** en los que existe una información compleja relativa a la transacción que es codificada, y generalmente, digitalizada, antes de ser enviada a proveedores extremadamente competentes.
- 3. Enlaces **relacionales**, en los que cierta información tácita es intercambiada entre compradores y proveedores altamente competentes.
- 4. Enlaces **cautivos**, en los que proveedores menos competentes son instruidos de modo detallado y explícito mediante instrucciones.
- 5. Enlaces **dentro** de la misma firma, que es el caso extremo en que la gobernanza (coordinación) se verifica por la existencia de una jerarquía gerencial.

La idea general es que **estos cinco mecanismos de coordinación (gobernanza) tienen probabilidades de ocurrir distintas en función de combinaciones distintas de tres variables conocidas**:

- 1. **La complejidad de la información que es necesario intercambiar** para realizar las actividades que la cadena necesita.
- 2. **La posibilidad de codificar** esa información y
- 3. **Las capacidades residentes** en la base proveedora.

Tabla 1: Tipos de coordinación más frecuente según a- grados de Complejidad de la información, b- posibilidad de codificación y c- capacidades residentes en la base de suministro.

Variable Central	Complejidad de las transacciones	Habilidad para codificar las transacciones	Capacidades residentes en la base suministradora	Grado de coordinación explícita y de asimetría de poder.
Tipo de coordinación				
Mercado	Baja	Alta	Alta	
Modular	Alta	Alta	Alta	
Relacional	Alta	Baja	Alta	
Cautiva	Alta	Alta	Baja	
Jerarquía	Alta	Baja	Baja	

Fuente: tomado de Sturgeon; 2008.

Las bases teóricas del enfoque de cadenas de valor globales.

La variable central en la teoría de los costos de transacción es la especificidad de los activos.
Como **definición mínima** se pueden considerar:

“... “activos específicos” (...) aquéllos cuyo valor depende sustancialmente de la continuidad de las relaciones contractuales. Cuando depende de la continuidad y buena marcha de una sola o de unas pocas relaciones, esta dependencia da lugar a una situación de monopolio pos-contractual que genera “cuasi-rentas expropiables”. La cuantía de éstas es igual, en valor actual, a la diferencia entre el valor del activo si funcionan bien tales relaciones y el máximo valor que puede obtenerse si éstas se interrumpen. Esta diferencia de valor proporciona un incentivo para que los contratantes en esas relaciones se comporten (...), incurriendo en actividades improductivas con el fin de expropiar estas cuasi-rentas. Ello encarece la contratación (...) y favorece el que, en muchos casos, la empresa se haga cargo o “interiorice” la transacción. De este modo, poseerá dichos activos específicos quien decide su empleo y se definirá así, de paso, el grado de integración vertical de la empresa.”
(Arruñada; 2011: 7-8)

La idea es que el enfoque de las CGV (Sturgeon, 2008) ofrece muchas soluciones alternativas al problema que se deriva de la especificidad de los activos, y no sólo la integración vertical (teoría de los costos de transacción, Williamson, 1985), o las redes de confianza (Granovetter, 1985), o la proximidad espacial (geógrafos, Scott, 1988).

Según Sturgeon (2008), para muchos **Adler (2001)** es quien puso punto final al debate, mapeando **tres tipos de organización industrial; mercado, comunitaria/de confianza, y jerárquica**. No obstante, **el modelo que ofrece el enfoque de CGV permite realizar más distinciones analíticas que son también pertinentes y no se agotan con esas tres de Adler:**

Tabla 2: Evolución de las formas de organización en red.

Costos de transacción		Redes	GCC	GVC	Formas de organización en red.
	Mercado	Mercado/Precio	(Se asume)	Mercado	
		Intermediación / redes / comunidad / confianza	Conducido por los compradores	Modular	
			Conducido por los productores	Relacional	
	Jerarquía	Jerarquía / Autoridad		Cautivo	
Variación en la forma de organización	Integración Vertical a medida que aumenta la especificidad de los activos.	Variación Estática	Variación estática	Cambios predecibles a medida que cambia la complejidad, codificabilidad y las competencias	
Referencias clave	Coasse, 1937 Williamson. 1975, 1981	Williamson, 1985 Powell, 1990 Adler, 2001	Gereffi, 1994	Gereffi, Humphrey & Sturgeon, 2005	

Fuente: tomado de Sturgeon; 2008.

Variaciones en la gobernanza de las Cadenas de Valor Globales.

Sturgeon (2008) aprovecha para aclarar que, aunque las tres variables que están en la base de la tipología son derivadas de estudios de caso, la tipología en sí debe concebirse como tipos ideales. Siendo así, resulta necesario no resolver en el plano conceptual lo que sólo puede ser aportado por el trabajo empírico. Esto además, básicamente por tres cuestiones:

1. Porque el análisis de los vínculos en la cadena no puede resolver su particularidad ni los cambios que operan en ellas.
2. Porque **la velocidad con que las empresas e industrias responden a las variables clave que identifica el marco de GVC depende en realidad de otros factores: el poder de las firmas y el entorno institucional.**
3. Porque el tipo de enlaces que caracteriza en la práctica a una cadena, o la combinación de tipos, es el objeto de una estrategia corporativa que se da en la práctica y que cambia.

En todo caso, una buena forma de aproximar qué tipo de enlaces son los que gobiernan toda una cadena, es centrar la atención en cómo es el enlace entre la empresa líder y su primer base de proveedores ya que muy probablemente las características de ese primer enlace

condicionen mucho las formas en que los enlaces se dan más abajo en la cadena, si bien no determinando, al menos si restringiendo algunas de las posibilidades.

El caso de las cadenas de bienes primarios.

En el caso concreto de las cadenas de bienes primarios, parece claro que el enfoque de cadenas consiste en estudiar y aclarar como las ganancias derivadas del comercio internacional se distribuyen entre los participantes en función de los estándares y normas públicas y privadas. La tendencia más general en este ámbito de problemas, cadenas de bienes primarios, es a que *conforme ganan terreno los sistemas de certificación y normalización (que son instituciones públicas y privadas) pierde poder el productor (en particular los pequeños).*

Ámbito de aplicación de la teoría de GVC y limitaciones.

Desde el punto de vista conceptual, *el enfoque de cadenas parece adecuado al nivel de la firma.* No obstante debe complementarse con otros dos enfoques, uno sobre el poder y otro sobre las instituciones.

1. El poder en las cadenas.

Si nos centramos en el problema del poder en las cadenas, *la primera distinción que surge con fuerza es entre firmas líderes y firmas proveedoras.*

Las *firmas líderes son aquellas que tienen la capacidad de:*

- a. *Definir la estrategia del producto.*
- b. *Imponer sus demandas.*
- c. *Asumir la responsabilidad financiera por los bienes y servicios que su cadena de proveedores genera.*

En general las *firmas líderes* detentan *poder de compra*, que es el *que les permite coordinar explícitamente la cadena de proveedores*, imponer sus demandas y bajar los costos.

Una *segunda posibilidad* de poder a nivel de la cadena es el *poder de provisión*, que también se conoce como *poder en la plataforma*. En este caso no sería la firma líder la que detenta el poder sino un proveedor, pero esto es bastante raro. No obstante, lo que si *se observa de modo frecuente* es una *cadena “bi-polar” desde el punto de vista de las relaciones de poder*. Según Sturgeon (2008) *en las cadenas bipolares coexiste un liderazgo desde la plataforma con una firma líder con poder de compra, todo lo cual lleva a coordinaciones con un grado de determinación entre proveedor y comprador menos fuerte.* (Ej: procesadores Intel).

Otra forma en la que se expresa el poder en la base proveedora, que es más suave, es el *poder de “competencias” o “capacidades”*, este tipo de poder en la base proveedora *se basa en las capacidades de servicio y tecnológicas que llegan a adquirir y que las hacen difíciles de remplazar*. No obstante, este poder tiene su *límite* en que *los proveedores siempre dependen de compras futuras* y por tanto, la mera posibilidad de que la demanda sea resituada en otro proveedor (basta con que exista uno más) desactiva parte del poder del proveedor.

Podría darse la tentación de confundir entre firma líder y liderazgo en la plataforma, pero eso debe evitarse. Por el contrario, es pertinente distinguir entre firma líder y liderazgo en la plataforma: son fenómenos distintos relacionados con el poder al interior de la cadena. En particular, analíticamente son eslabones distintos con fuentes de poder diferentes: en el caso de los “líderes de plataforma”, su poder emana de la capacidad de competencia que tienen y de estar siempre a la vanguardia tecnológica, determinando los estándares de una determinada industria. En el caso de las “firmas líderes”, su poder deviene de su capacidad para “tomar riesgos”, es decir, de manejar volúmenes de crédito y dinero enormes.

2. Las instituciones.

Las reglas que imponen las instituciones son derivadas de los valores creencia y sentidos imbricados en las sociedades que las crean. Siendo así, el impacto de las instituciones sobre las Cadenas (su geografía y carácter) puede ser muy importante. Ejemplos son los efectos de la ampliación de la unión europea, del NAFTA, etc.

3. Sobre la relación entre el poder, las instituciones y la modalidad de coordinar los enlaces (gobernanza).

Entre estos tres pilares conceptuales existen fuertes intersecciones. Por ejemplo, los **estándares de calidad de los productos** así como de protección al consumidor (**instituciones**), al mismo tiempo que **el proceso de diferenciación competitiva** en productos que antes estaban indiferenciados, como frutas y verduras, **redundan en introducir nuevos** (y mayores) **niveles de coordinación explícita** (vía enlaces modulares o de integración vertical) en cadenas de valor hortícolas y frutícolas que antes eran coordinadas en base al mercado. (**Cambios institucionales modifican los tipos de enlaces**).

Otro ejemplo es el hecho de que la creación de nuevos estándares de calidad, de intercambio de información o de reducción del riesgo limitando los comportamientos, suelen ser un proceso contencioso con un resultado muy vinculado a como se distribuye el poder en la cadena. (**Instituciones modificadas o creadas por reflejo de relaciones de poder**).

Bibliografía

- Gereffi, G. Korzeniewicz, M. and Korzeniewicz R. P. (1994) “Introduction: Global Commodity Chains” in Gereffi, G. and Korzeniewicz, M. “Commodity chains and global capitalism.” Praeger Publishers, USA.
- Hopkins, T. K. and Wallerstein I. (1994) “Commodity Chains in the Capitalist World-Economy Prior to 1800”, in Gereffi, G. and Korzeniewicz, M. “Commodity chains and global capitalism.” Praeger Publishers, USA.
- Sturgeon, T. J. (2008) “From Commodity Chains to Value Chains: Interdisciplinary theory building in an age of globalization”, MIT-IPC-08-001.