

Global Production Networks. Theorizing economic development in an interconnected world

Enviado por Leticia Sánchez en Jue, 10/08/2015 - 18:47

Cita:

Coe, Neil M., Henry Wai-Chung [2015], *Global Production Networks. Theorizing economic development in an interconnected world*, United Kingdom, Oxford, 267 pp.

Fuente:

Libro

Fecha de publicación:

2015

Revista descriptores:

Competencia mundial. Disputa hegemónica^[1]

Estatuto de la competencia en el capitalismo. Visión histórica y situación actual

Formas de la competencia entre grandes empresas ^[3]

Relaciones entre empresas estados y sociedad ^[4]

Tema:

Se desarrolla una teoría de las redes globales de producción que explica el desarrollo económico en la economía global interconectada

Idea principal:

Neil M. Coe y Henry Wai-Chung son profesores de Geografía Económica en la Universidad Nacional de Singapur.

1. Global Production Networks 2.0

Las redes de producción organizativamente fragmentadas y espacialmente dispersas constituyen una nueva forma de estructura económica que incrementa cada vez más la complejidad de la economía global y sus resultados de desarrollo desigual (p. 1).

La definición de redes globales de producción en el libro comprende economías interconectadas y actores no económicos coordinados por una empresa líder mundial, así como la producción de bienes y servicios que se encuentra en múltiples ubicaciones geográficas dirigidas hacia los mercados de todo el mundo. Este enfoque refleja al multi-actor y la complejidad geográfica de la economía global contemporánea.

La idea de la red de producción mundial va más allá de las nociones que se simplifican en tareas comerciales y externalidades, en ésta se destacan las estrategias de coordinación y cooperación a través de redes de actores específicos, además se consideran las respuestas estratégicas de los otros agentes empresariales corporativos y no corporativos en las redes globales de producción (GNP, Global Production Network) (p. 2).

Marco teórico general

Los cambios organizativos se encuentran acompañados de profundos cambios y relacionados con el aumento de mercados emergentes para las corporaciones transnacionales (TNCs), así como de cambios en los patrones de demanda del sur global. Ambos incrementan el comercio sur-sur y tienen como foco a las empresas del norte global, cabe mencionar que estas tendencias se han acelerado a partir de la crisis de 2008 (p. 3).

A finales de la década de los 70's, economías de América del Norte y el Europa Occidental comenzaron a realizar una transformación radical en su sistema de producción fordista, que pretendía ser más flexible y con organización económica espacialmente más dispersa. El sistema de producción flexible comenzó la estrategia capitalista de crear y mantener ventajas competitivas. Piore e Sabel (1984: 17) decían que la especialización flexible era una estrategia de innovación permanente, de hecho de entre los escombros de la desindustrialización post-fordista y la incesante innovación en el capitalismo fue que surgieron las principales empresas líderes, identificadas a través de su capacidad de producción, por su control de mercado y de su expansión de redes de producción global en las industrias con mayor potencial, por ejemplo: la automotriz, la electrónica, de semiconductores y la maquinaria (p. 4).

Cuando economías nacionales tienen altos costos pueden tener un proceso de desindustrialización (ya que las empresas preferirán invertir en otros lugares), mientras que en el caso contrario (costos salariales y de recursos naturales bajos por ejemplo) pueden ganar inversiones a través de la nueva división internacional del trabajo, ésta es una de las formas con las cuales las empresas líderes pueden remontar sus problemas, se trata de un proceso de solución espacial para la disminución de costos que tiene orígenes en los 90's, época en la que las principales empresas percibieron que podían tener ventajas competitivas a través de una organización más flexible y eficiente de la producción global. Para llevarla a cabo se requiere de diferentes estrategias de negocios, de tal forma que la reorganización de las redes de producción no implica necesariamente una reubicación geográfica de la producción. Las soluciones de organización generaron geografías diferenciadas de la producción manufacturera y la prestación de servicios, que a la vez crearon posibilidades de crecimiento divergentes y trayectorias de desarrollo para diferentes regiones y economías nacionales (p. 5-6).

La búsqueda de centros de producción de bajo costo y la creación de economías de organización, no es lo único que se debe estudiar para captar plenamente la naturaleza de la dinámica capitalista en la era de la globalización. Para ampliar este tipo de estudios hay que complementar con conceptos como el de compresión espacio-temporal descrito por Harvey (1989) que observa cómo la búsqueda de ventajas competitivas mejora el transporte y las tecnologías de comunicación, se trata de una aceleración temporal de la presión competitiva que aumenta la demanda apresurando el tiempo de comercialización, siendo esta una herramienta fundamental para la captura de valor desde las primeras etapas del ciclo de vida y una de las presiones

competitivas para ganar participación en el mercado (p. 6).

Los ciclos de vida de los productos son cada vez más cortos a causa del cambio tecnológico, de las preferencias del mercado, por la diversidad de los productos y por el volumen de los negocios. Dada esta aceleración, el tiempo de comercialización se ha convertido en un factor crítico del éxito en la competencia global. De esta manera el costo de producción se cruza con el tiempo de comercialización para determinar el éxito de una empresa líder (p. 7).

Mathews y Chao (2000) clasifican tres posiciones de competencia tecnológica: innovación de productos, innovación de procesos y gestión de difusión de la tecnología. Uno de los inconvenientes es que estas formas funcionan en su mayoría con empresas norteamericanas, europeas y japonesas, por ejemplo, en el Este asiático no aplican las tres formas de la clasificación, estas empresas básicamente ocupan sólo la tercera posición (gestión de difusión de tecnología), aprovechan los recursos tecnológicos incorporados en, y difundidos a través de, los vínculos intra-firma, las redes mundiales de producción y otras alianzas tecnológicas y consorcios, como en la industria de semiconductores (p. 7).

La solución tecnológica tiene una organización dinámica, es una especialización vertical de la producción que le deja a las principales empresas globales un papel centrado estratégicamente en un sentido anterior (investigación y desarrollo) y posterior (marketing, distribución y servicios postventa) en los segmentos del sistema de valor, dejando gran parte de la fabricación a sus socios estratégicos internacionales y a los gestores de la cadena de suministro (p. 7-8).

Las redes de producción global en el capitalismo necesitan tener una solución integrada en tres vertientes: 1) costos, 2) flexibilidad y 3) velocidad. Además deben acrecentar sus formas organizativas que combinen soluciones espaciales, organizacionales y de tecnología. En este sistema, el control y la coordinación no siempre son tomados a través de los propietarios directos, sino por empresas líderes que utilizan combinaciones complejas de alianzas de subcontratación, asociaciones y otras formas de relaciones no participativas (p. 8).

Las redes o cadenas globales de producción se han estudiado desde mediados de 2000, tomando ese marco teórico es que los autores buscan profundizar en una teoría más dinámica, de tal manera que el marco teórico del que se basan lo nombran Global Production Network 1.0 y el formulado por ellos es Global Production Network 2.0 (p. 9).

Antecedentes

Las inspiraciones iniciales provienen del enfoque de sistema-mundo de Wallerstein (1974), en el cual diferentes economías nacionales, periféricas y semiperiféricas, son organizadas en un orden interconectado por medio de un núcleo. Gereffi y Korzeniewicz identifican las cadenas globales de productos básicos (global commodity chains, GCC) como una nueva categoría para entender el cambio de organización espacial de la producción y consumo en la economía-mundo contemporánea (Gereffi et al. 1994), se trata de conjuntos de redes interorganizacionales que se agrupan alrededor de un producto, que une a los hogares, las empresas y los Estados, dentro de la economía mundial. Cada cadena global de valor involucra cuatro dimensiones que se interrelacionan: 1) estructura de inputs y outputs 2) territorialidad, 3) gobernanza y 4) marco institucional. Además, Gereffi, realiza una distinción entre las cadenas de valor “conducidas por productores” y las “conducidas por compradores” (p. 9-10).

Los autores de este libro no comparten algunos elementos con el análisis de las cadenas globales de productos básicos (global commodity chains, GCC), por ejemplo, pone más atención a nivel nacional que en procesos económicos locales o regionales. Enfoques como el de cadenas globales de valor (global value chains, GVC) abordan algunas de esas limitaciones. Trabajos importantes sobre las GVC tratan los efectos de las cadenas de valor en los espacios subnacionales y cómo las empresas y las localidades pueden mejorar con las cadenas globales de valor (global value chains, GVC) a través del tiempo (p. 11-12).

Tanto cadenas globales de productos básicos (global commodity chains, GCC), y cadenas globales de valor (global value chains, GVC) son fuentes indispensables para las Global Production Network 1.0, pero no son las únicas, también está la teoría del actor-red (actor-network theory) que es un enfoque sociológico que analiza cómo se conforman las entidades en red y cómo pueden ser entendidas a través de sus relaciones con otras entidades. Otras ideas se han tomado de los enfoques: las variedades del capitalismo, los sistemas de negocios nacionales y los sistemas nacionales de innovación, que muestran a las diferentes sociedades dadas las variaciones en las instituciones nacionales y los sistemas del capitalismo, además abordan los aspectos de las diferencias entre culturas, políticas, sistemas educativos, regulaciones financieras, etc. (p. 12-14).

Panorama general de las GNP 1.0

Global Production Network 1.0 estudia la complejidad de redes intra-, inter- y extrafirma que implican las actividades económicas, así como su estructura geográfica y organizacional. Pretende delimitar el nexo organizado a escala mundial en las funciones y operaciones de las empresas, interconectando operaciones extra-firma de las instituciones a través de las cuales los bienes y servicios son producidos, distribuidos y consumidos. El interés de los estudios de Global Production Network no son únicamente las redes, ya que se tienen más opciones de análisis como mostrar la dinámica de impactos de desarrollo sobre los territorios interconectados (p. 14).

La movilización de las GPN depende de que funcionen tres variables interrelacionadas: 1) los procesos de creación de valor (estudia qué empresas y dónde sucede la captura de valor dentro de la red de producción mundial), 2) la distribución y operación de poder (se trata de la capacidad de un actor para afectar el comportamiento de otro actor), y 3) el arraigo [embedded] de las redes globales de producción (desde un enfoque social, de red y territorial cómo se constituyen o se

reconstituyen lo económico, lo social y los arreglos políticos en el lugar habitado) (p. 16-17).

GNP y el desarrollo económico (regional)

Con la idea general de las Global Production Network se puede pensar en patrones de desarrollo desigual en un mundo globalizado. Investigaciones de este tipo son claves para entender el desarrollo económico de regiones subnacionales. La perspectiva presta atención a factores de crecimiento endógenos y de las estrategias de los actores externos que coordinan las redes globales de producción (p. 18).

Cuando existe un efecto de complementariedad entre las regiones y las redes mundiales de producción, se llevará a cabo un proceso de acoplamiento estratégico a través del cual las ventajas de las regiones interactúan positivamente con las necesidades estratégicas de los actores (p. 19-20).

Global Production Network 2.0: una teoría dinámica de las redes de producción global

Global Production Network 1.0 pese a sus categorías conceptuales interrelacionadas: valor, poder e incorporación, no logra desarrollar los mecanismos que causan el enlace de estos elementos en una configuración dinámica de redes de producción global (p. 21).

El objetivo de Global Production Network 2.0 es conectar la estructura que forma la dinámica capitalista en las redes de producción global y sus resultados sobre las economías regionales. En este estudio se contemplan como variables estratégicas de los actores económicos a: los costos, las capacidades, el mercado, las finanzas y el riesgo.

El enfoque considera las dinámicas de la organización, las estrategias y las relaciones de redes intra, inter y extra-firma, además pretende estudiar las consecuencias y las causas de estos mecanismos.

Se utiliza el concepto de “trayectorias de captura de valor” (value capture trajectories) en un marco dinámico para entender cómo las empresas pueden captar ganancias al participar en las redes globales de producción.

Por último, Global Production Network 2.0 busca entender el impacto en el desarrollo territorial, explorando cómo las trayectorias de captura de valor de las empresas pueden unirse y acoplarse de manera estratégica en lugares particulares (p. 22-23).

Contenido del libro:

Capítulo 2, trata la propuesta del marco teórico de los autores y lo que entienden sobre las redes globales de producción, se reconceptualiza a los actores clave, las formas de redes y las dimensiones territoriales.

Capítulo 3, contiene el desarrollo de la teoría de GNP, conceptualiza a los controladores dinámicos de actividad de valor en las redes de producción global. Se estudia a los capitalistas imperativos en un contexto de tiempo competitivo, compresión del espacio e identificación de tres fuerzas dinámicas: 1) el desarrollo de la relación costo-capacidad, 2) desarrollo de mercado: su alcance y acceso, el dominio, el tiempo de salida al mercado, los cambios de comportamiento de

los clientes y las preferencias, y 3) la creciente importancia de la disciplina financiera.

Capítulo 4, trata la conexión de los controladores dinámicos considerados en el capítulo 3 en las estrategias de los actores clave dentro de las GNP, con esto se intenta revelar la complejidad y variabilidad sectorial de la empresa a un nivel por debajo de la industria (p. 25).

Capítulo 5, utiliza el marco propuesto de organización, dinámicas y estrategias para explicar los diversos patrones de desarrollo económico desigual dentro de la economía mundial, utilizando el concepto de “trayectorias de captura de valor” y los tipos de estrategias de enganche [strategic coupling] que se puede manifestar a un nivel regional subnacional.

Capítulo 6, se lleva a la práctica la teoría desarrollada, se muestra como GNP 2.0 ofrece ventajas para el entendimiento de los cambios económicos globales. Además se trata de profundizar en la adopción de la perspectiva de GNP como herramienta para el desarrollo de políticas de mercado en diferentes escalas espaciales (p. 26).

Cápítulos relevantes para el proyecto:

Capítulo 2. Organization

Capítulo 5. Development

Capítulo 6. Praxis

Trabajo de Fuentes:

Gereffi y Korzeniewicz M (1990), “Commodity chains and footwear exports in the semiperiphery”, W. G. Martin (ed.), *Semiperipheral states in the world: a development perspective*, Washington: World Bank, 157-208

Gereffi, G (1994), “The organization of buyer-driver global commodity chains: How US retailers shape overseas production networks”, G. Gereffi, Korzeniewics (eds), *Commodity chains and global capitalism*, Westport, CT: Praeger, 95-122.

Harvey, D. (1989), *The Condition of Postmodernity. An enquiry into the origins of cultural change*, Oxford: Blackwell.

Mathews, J. A and D. S. Chao (2000), *Tiger Technology: The Creation of a Semiconductor Industry in East Asia*, Cambridge: Cambridge University Press.

Piore, Michael J., Charles F. Sabel (1984), *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, New York, Basic Books.

Wallerstein, I (1974), “The rise and future demise of the world capitalist system: concepts for comparative analysis”, *Comparative studies in society and history*, Oxford, Oxford University”,

16(4):387-415.

Nexo con el tema que estudiamos:

Actualmente encontramos ciclos de transformaciones constantes para la acumulación incesante de capital, cada vez se requiere de una mayor velocidad de rotación de mercancías, mayor consumo, mayores espacios y materiales de producción, entre otras cosas que permitan agilizar el proceso. Para que este proceso mantenga la circulación adecuada, o no tan adecuada pero por lo menos tenga las menores obstrucciones, se requiere de diferentes métodos que disminuyan costos, modifiquen leyes, obtengan nuevos territorios, nuevas tecnologías, etc.

El libro propone el estudio de una economía dinámica caracterizada por diversas interconexiones de múltiples actores económicos que plantean estrategias y se coordinan entre sí. Esta propuesta se contrapone a la de los estudios que miran al libre mercado como un ente que tiende a actuar de manera autónoma buscando el equilibrio. En esta perspectiva ya no hay empresas independientes que producen y ofrecen al libre mercado, ahora hay empresas que se relacionan, organizan y conforman redes.

Este tipo de estudios proponen un análisis minucioso de la compleja red de producción global. Para ampliar la investigación es necesaria la identificación de actores en el ciclo en que giran las mercancías en general, es decir, la producción, la distribución y el consumo. Estas especificaciones serían un buen resultado para identificar los impactos en las economías regionales, siendo que en la economía global la producción de bienes y servicios se encuentra en múltiples ubicaciones geográficas pero determinadas por la división internacional del trabajo, por la división tecnológica del trabajo, en general por la infinidad de divisiones entre las tareas y papeles del norte y el sur.

Así, en estas redes globales de producción la captura de valor se determina de acuerdo al contexto económico, político y social de cada sitio. Es sustancial el examen minucioso de las empresas líderes globales, ya que debido a su tamaño y poder para imponer decisiones en el mercado mundial son quienes controlan, dirigen y organizan la manera en que se interconectan las demás empresas en un mismo sector y con otros sectores. Aplicar un análisis de redes a la producción estratégica brindaría interesantes resultados.

Source URL (modified on 25 Junio 2018 - 12:09pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/324>

Links

[1] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/12>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/15>

[3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>

[4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>