

ISSN: 1576-0162

LAS DEPENDENCIAS FUNCIONAL Y PRODUCTIVA EN EL
ANÁLISIS DE LAS CADENAS DE VALOR GLOBAL

*THE FUNCTIONAL AND PRODUCTIVE DEPENDENCES
IN THE ANALYSIS OF THE GLOBAL VALUE CHAIN*

Rafael Cãceres
Universidad de Sevilla
rcaceres@us.es

Juan A. Martínez-Román
Universidad de Sevilla
jamroman@us.es

Isidoro Romero
Universidad de Sevilla
isidoro@us.es

Recibido: febrero de 2013, aceptado: septiembre de 2013

RESUMEN.

El objetivo de este trabajo es justificar la relevancia de los conceptos “dependencia funcional” y “dependencia productiva” en el análisis internacional de las características del tejido empresarial. El trabajo recopila las principales aportaciones que se han realizado sobre dichos conceptos y los enmarca en el ámbito internacional, hasta ahora inexplorado bajo este prisma. A este respecto se considera específicamente la aplicación de dichos conceptos para el estudio del posicionamiento de las pymes en las cadenas de valor global y su influencia sobre la actividad innovadora de las empresas.

Palabras claves: Dependencia funcional; Dependencia productiva; Cadenas de valor; Innovación.

ABSTRACT.

The aim of this paper is to show the relevance of the concepts “functional dependency” and “productive dependence” in the analysis of the characteristics of the business. The paper discusses the main contributions that have been made on these concepts and underlines the application of them to the study of the position of SMEs in global value chains and their impact on firms’ innovative activity.

Códigos JEL: M20, O30.

1. INTRODUCCIÓN.

La visión sistémica de la economía es un rasgo evolutivo presente en una variedad de enfoques de investigación vigentes en el análisis económico. La idea básica común es que los principales resultados del sistema vienen determinados por las interacciones entre los agentes económicos que intercambian los recursos que precisan para desarrollar su actividad productiva. Podríamos decir que, en cierto modo, la propia estructura de las relaciones condiciona sustancialmente la actividad interna y los resultados a nivel individual y agregado en el sistema. Esta visión económica se revela en la terminología de la propia investigación. Así, el concepto de “tejido empresarial”, ampliamente extendido en la literatura económica, interpreta al conjunto de empresas como una estructura viva de elementos básicos (organizaciones) anclados mediante estrechas conexiones funcionales que confieren consistencia orgánica e identidad propia al grupo. Este tejido de empresas es un sistema dinámico y abierto a la influencia de las condiciones ambientales sobre la morfología de los elementos integrantes y la etología de los mismos en el sistema.

El enfoque sistémico está presente en el análisis económico a nivel espacial, sectorial y tecnológico, buscando patrones de conexión entre las empresas y analizando las consecuencias económicas de dichas relaciones en el marco delimitado por el ámbito territorial, el sector productivo o la tecnología empleada, respectivamente. En este trabajo se destaca la relevancia del estudio de la dependencia entre las empresas a nivel organizativo y en el ámbito territorial, justificando como aportación inédita del trabajo la integración de ambas perspectivas en el análisis de las relaciones empresariales a nivel internacional. Con este propósito, se hace una revisión de la literatura sobre los conceptos de dependencia funcional y dependencia productiva en la sección segunda del trabajo. Ambos conceptos, que han sido acuñados por el grupo de investigación de la Universidad de Sevilla “Las pymes y el desarrollo económico”, dirigido por el recientemente fallecido Dr. Guzmán Cuevas, añaden nuevas características al análisis del tejido empresarial y aportan nueva evidencia empírica sobre la existencia de una relación inversa entre el nivel de debilidad empresarial y el grado de desarrollo económico del territorio donde las empresas se localizan. En el tercer apartado se introduce el ámbito internacional con las denominadas Cadenas de Valor Globales. La dependencia funcional y productiva aparecen en esta sección como instrumentos valiosos para el es-

tudio del proceso transformación productiva que se está produciendo a nivel mundial y para favorecer la mejora competitiva de los elementos integrantes dentro la misma o de otra cadena. Finalmente, la sección cuarta contiene las principales conclusiones e implicaciones del estudio para el análisis internacional del tejido empresarial.

2. LOS CONCEPTOS DE DEPENDENCIA FUNCIONAL Y PRODUCTIVA.

DEPENDENCIA FUNCIONAL.

El concepto de dependencia funcional surge en el contexto del análisis del tejido empresarial desde una perspectiva territorial al focalizarse en las relaciones de adquisición de inputs y venta de output por las empresas (Guzmán y Cáceres, 2008a; Guzmán y Cáceres, 2007; Guzmán y Santos, 2006; Cáceres, Romero y Liñán, 2008; Guzmán, Cáceres y Ribeiro, 2009). Presenta cierto paralelismo a lo que Hirschman (1961) denomina encadenamientos hacia delante y hacia atrás de los sectores productivos, pero introduce un enfoque diferente a éste pues se centra en las relaciones entre empresas, no entre sectores. Además, contempla no sólo las relaciones de las firmas dentro de un territorio determinado sino también las relaciones con otras empresas de diferente ámbito territorial, ya sea regional, nacional o exterior. Desde esa perspectiva, la dependencia funcional puede considerarse un elemento complementario en el análisis de las cadenas de valor (Porter, 1985; Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005; Womack y Jones, 1996) pues permite relacionar las situaciones de dependencia de las empresas de un territorio respecto de otras firmas de la cadena de las que adquieren sus inputs y a las que destinan su output.

La dependencia funcional se sitúa pues en el marco del análisis territorial, un marco en el que la literatura económica sólo ha señalado algunas hipótesis que vienen a plantear el mayor grado de interrelación que las pymes suelen tener, en comparación con las grandes empresas, respecto a los proveedores y clientes dentro del mismo marco geográfico (Garofoli, 1994). Sin embargo, con frecuencia las pymes de las regiones con atraso económico se especializan en la comercialización de recursos o productos fabricados en otras áreas geográficas, es decir, en buscar o ampliar mercados para bienes elaborados por empresas situadas en otras regiones más avanzadas. Son esas las relaciones de dependencia que dicho concepto trata de poner de manifiesto en el análisis de la estructura empresarial desde una perspectiva territorial. Desde esa óptica, el concepto de dependencia funcional lleva a identificar dos tipos de empresas (Guzmán y Santos, 2006; Guzmán y Cáceres, 2007; Guzmán, Cáceres y Ribeiro, 2009): 1) "market-maker", que con frecuencia se identifican en regiones económicamente más avanzadas caracterizadas por su retraso económico relativo; 2) "product-maker", localizadas predominantemente en regiones económicas avanzadas. Como ejemplos frecuentes de "market-maker" pueden señalarse los siguientes: concesionarios de vehículos, distribuidores de bebidas, de material de oficina o de productos farmacéuticos, suministro de máquinas

y herramientas, franquicias de ropas, alimentos, etcétera. Esta asociación de la dependencia funcional con el nivel de desarrollo económico relativo territorial radica en el propio concepto que, desde la perspectiva de la empresa y no del sector, es una expresión del grado de articulación productiva territorial. Como señaló Leontief en su "Economic analysis input-output" (1975, p98–116), el nivel de desarrollo económico y el grado de articulación productiva de un territorio están asociados. Generalmente las economías atrasadas presentan una estructura productiva incompleta.

Conceptualmente, la dependencia funcional es el resultado de la relación entre los inputs que una empresa adquiere fuera del territorio en el que se localiza y el output que destina a la economía o región en que se asienta. Dicha relación puede cuantificarse tomando información segmentada para cada empresa sobre el peso que tienen sus flujos de compras y ventas en el mercado local, regional, nacional e internacional. El valor máximo de dependencia funcional de una empresa se alcanzará cuando la totalidad de sus compras las realiza en el mercado exterior y el total de las ventas las destina al mercado local. Por el contrario, un valor mínimo de dependencia funcional significa que la empresa adquiere todos sus inputs en el mercado local y destina todos su output al exterior. Lógicamente, lo que interesa en el análisis territorial del tejido empresarial no es el grado de dependencia de una empresa aislada sino los valores agregados. Cuando la dependencia funcional alcanza un elevado grado en el conjunto del tejido empresarial de una economía respecto a otras, la región en cuestión presenta un signo de debilidad que tiene consecuencias en términos macroeconómicos de generación de valor añadido, empleo y articulación productiva interna.

DEPENDENCIA PRODUCTIVA.

El concepto de dependencia productiva expresa otro tipo de dependencia de las empresas que, como el anterior, es relevante para la caracterización del tejido empresarial desde la perspectiva territorial, y que viene a complementar a aquél. Se diferencia del concepto de dependencia funcional, centrado en las relaciones entre empresas de diferentes ámbitos territoriales, en que coloca la lupa del análisis en las relaciones de las empresas con sus proveedores y clientes con independencia de cuál sea el ámbito territorial en el que estos se localicen (Guzmán y Cáceres, 2008a; Guzmán y Santos, 2006; Guzmán y Cáceres, 2007; Guzmán y Santos, 2008, Cáceres, Romero y Liñán, 2008; Guzmán, Cáceres y Ribeiro, 2009). De esas relaciones surgen posiciones de fuerza que influyen en la competencia dentro de una industria, como ya Porter (1985) señalara en su conocido trabajo sobre las ventajas competitivas de las empresas. El análisis de las cadenas de valor también ha puesto de manifiesto la asimetría de las relaciones de poder que se dan entre las empresas dependiendo de su posición en dicha cadena (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005; Morrison, Pietrobelli y Rabelloti, 2008; OECD 2008).

La dependencia productiva se define como el grado de concentración de las compras de una empresa respecto de sus proveedores por un lado, y de las ventas respecto a sus clientes por otro lado. Por tanto, puede distinguirse entre dependencia productiva por el lado de las compras y dependencia productiva por el lado de las ventas. La primera alcanzará su máximo valor cuando todos los inputs de la empresa se concentran en un solo proveedor. En cambio, la dependencia productiva respecto a los clientes será máxima cuando todas las ventas se realizan a un solo cliente (Guzmán y Cáceres, 2008a; Guzmán y Santos, 2006; Guzmán y Cáceres, 2007; Guzmán y Santos, 2008, Guzmán, y Cáceres, 2009). Un alto nivel de dependencia productiva sitúa a la empresa en una posición vulnerable, pues la mayoría de sus inputs u outputs están sujetos a decisiones y circunstancias que están fuera de su control. En un caso extremo, esas circunstancias podrían representar para la empresa un riesgo grave para su supervivencia y, en todo caso, una elevada dependencia supone una limitación de la capacidad negociadora de la empresa y, por consiguiente, de su rentabilidad (Santos, Romero y Fernández-Serrano, 2012). Desde esa óptica, el concepto de dependencia productiva puede ser de gran utilidad en el análisis de las cadenas de valor ya que contempla un aspecto que influye notablemente sobre la posición de fuerza de una empresa en dicha cadena. Además, desde una perspectiva macroeconómica, tiene implicaciones sobre el desarrollo económico territorial, ya que un alto nivel de dependencia en las empresas representa debilidades en el sistema productivo que afectan, por todo lo señalado, a la capacidad de crecimiento económico (Guzmán, Cáceres y Ribeiro, 2009).

LA DEPENDENCIA FUNCIONAL Y PRODUCTIVA EN EL ANÁLISIS EMPÍRICO.

En el ámbito del análisis empírico, la investigación sobre la dependencia funcional y dependencia productiva ha perseguido tres objetivos principales. En primer lugar, dado que se trata de conceptos nuevos, los primeros trabajos persiguen demostrar que dichos conceptos son relevantes para el análisis de las características estructurales de las empresas. Otra preocupación de los autores ha sido poner de manifiesto si existen diferencias significativas en el grado de dependencia, ya sea funcional o productiva, que puedan asociarse al nivel de desarrollo económico del territorio. Un tercer objetivo que orienta el análisis de algunos trabajos es encontrar posibles diferencias en los niveles de dependencia funcional de las empresas según su sector de actividad.

La metodología de esos trabajos empíricos se apoya principalmente en muestras representativas de la estructura empresarial de regiones o provincias españolas con distinto nivel de renta. Las empresas seleccionadas en la muestra se someten a una entrevista que, entre otros aspectos, recoge información sobre lo siguiente: 1) origen y destino geográfico de las adquisiciones de input y de las ventas de output respectivamente, 2) grado de concentración de las compras en uno o varios proveedores y grado de concentración de sus ventas en uno o varios clientes. Con los datos obtenidos se calculan índices de dependencia funcional y de dependencia productiva, que en una fase posterior son

tratados con métodos estadísticos para el análisis multivariante. Los resultados de los trabajos empíricos conducen a las siguientes conclusiones principales:

1. Los conceptos de dependencia funcional y productiva reflejan características estructurales de las empresas que son relevantes en el análisis del tejido empresarial de un territorio (Guzmán y Cáceres, 2007; Cáceres y Guzmán, 2010; Guzmán, Cáceres y Ribeiro, 2009; Guzmán y Cáceres, 2008b; Fernández-Serrano y Romero, 2012).
2. El nivel de dependencia funcional está asociado al nivel de renta. En los territorios con menor nivel de ingreso, la estructura empresarial muestra niveles de dependencia funcional superiores a los que se observan en las regiones con mayor nivel de renta (Guzmán y Cáceres, 2007; Cáceres y Guzmán, 2009; Cáceres y Guzmán, 2010; Guzmán, Cáceres y Ribeiro, 2009; Fernández-Serrano y Romero, 2012; Guzmán y Cáceres, 2008b).
3. El nivel de dependencia productiva es mayor en las regiones con menor desarrollo económico relativo, lo que se traduce, junto a otras características de las empresas, en una menor calidad empresarial (Santos, Romero y Fernández-Serrano, 2012; Fernández-Serrano y Romero, 2012). En algún trabajo también se ha puesto de manifiesto una influencia negativa de la dependencia productiva respecto a clientes sobre la innovación (Romero y Martínez-Román, 2012).
4. En las regiones con bajo nivel de renta, la presencia de empresas que tienen como objetivo ampliar mercado a productos que se han fabricado en otras regiones o áreas económicas es significativamente mayor que en las economías con alto nivel de renta. Esas empresas, denominadas “market-maker”, se especializan en la distribución sin transformación en contraste con las empresas “product-maker”, cuya presencia es relativamente mayor en regiones económicamente más avanzadas. En consecuencia, parece razonable pensar que la contribución al crecimiento económico y al empleo en las regiones en las que están presente ese tipo de empresas debe ser diferente (Guzmán, Cáceres y Ribeiro, 2009).
5. Los resultados del análisis de la dependencia funcional por sectores son menos concluyentes. En algunos trabajos se aprecian diferencias significativas en el nivel de dependencia funcional según se trate del sector industrial o de servicios o entre las actividades que integran éstos (Cáceres y Guzmán, 2010). También se ha observado una influencia de la interacción territorio-sector sobre la dependencia funcional (Cáceres y Guzmán, 2009). No obstante, los trabajos sobre este aspecto son escasos aún, lo que obliga a tomar con cautela esos resultados.
6. La aplicación de los conceptos de dependencia funcional y dependencia productiva en un trabajo empírico llevado a cabo en diferentes regiones de Polonia, como fruto de un proyecto de investigación común entre la Universidad de Sevilla (Guzmán y Santos, 2008; Cáceres, Romero y

Liñán, 2008) y la Universidad de Poznan, puso de manifiesto que en las regiones polacas analizadas la dependencia funcional y la dependencia productiva decrecían con la antigüedad y el tamaño de la empresa (Rekowski, 2008).

3. CADENAS DE VALOR GLOBAL Y DEPENDENCIA FUNCIONAL Y PRODUCTIVA.

El proceso de globalización está determinando cambios trascendentales en la tecnología, la organización industrial y la división internacional del trabajo. A resulta de ello asistimos a un fenómeno de “fragmentación” productiva (Jones y Kierzkowski, 1990; Romero, Dietzenbacher y Hewings, 2009) con dos dimensiones complementarias. Por un lado, desde una perspectiva espacial, los procesos de producción se escinden en diversas fases o bloques de funciones que se desarrollan de manera separada en diferentes localizaciones de la geografía mundial. Por otro lado, desde una perspectiva funcional, las grandes compañías externalizan determinadas actividades o procesos hacia pymes especializadas. De este modo, funciones que previamente eran desarrolladas dentro de los límites organizativos de una misma gran empresa pasan a ser abordadas por varias organizaciones que se coordinan a través de transacciones en el mercado.

A resultas de estas transformaciones en las formas de producción, se está dando lugar a la aparición y consolidación de Cadenas de Valor Globales (CVG) –Global Value Chains (GVC)– en las que grandes corporaciones y pymes participan en procesos de producción desplegados espacialmente por la geografía mundial. En paralelo, emerge una potente línea de investigación centrada en el estudio de estas CVG (Gereffi, 1999; Humphrey y Schmitz, 2002; Schmitz, 2004; Gereffi et. al., 2005; Pietrobelli y Rabellotti, 2006; Romero, 2009; Romero y Tejada, 2011). A nuestro juicio, los conceptos de dependencia funcional y productiva pueden ser un instrumento de análisis muy importante en el estudio de estos procesos de transformación productiva y, específicamente, de las CVG.

Una cadena de valor se conforma por el conjunto de actividades, todas ellas incorporando valor al producto final, que van desde la mera concepción del mismo, pasando por su producción, distribución y comercialización hasta la propia recogida o reciclado después del uso. Porter (1985) propuso el concepto de cadena de valor como una herramienta de análisis de la eficiencia empresarial, considerando todas las actividades o funciones desarrolladas dentro de la organización. Sin embargo, el análisis de las CVG se orienta al estudio de las relaciones entre distintas empresas que participan en cadenas de valor fragmentadas en la doble dimensión funcional y espacial. De este modo, no interesa la organización y coordinación de las funciones internalizadas dentro de las empresas, sino la coordinación y las relaciones entre los distintos agentes –grandes empresas multinacionales, pymes locales, etc.– que conforman la CVG de un bien o servicio determinado. A este respecto, se analizan los pa-

trones organizativos alternativos que sirven de soporte al modelo fragmentado de producción, estudiando la estructura y la dinámica de las CVG conformadas por diversas empresas operando en diferentes localizaciones.

Dos son los conceptos fundamentales en torno a los que pivota el análisis de las CVG: el concepto de gobernanza (governance) y el de mejora (upgrading).

La noción de gobernanza hace referencia a la coordinación de los distintos agentes que conforman la CVG a fin de garantizar la eficiencia de todo el proceso. Una regulación adecuada de las CVG resulta crucial a fin de garantizar la consecución de ventajas competitivas sostenibles a través de una combinación adecuada de coste, calidad, flexibilidad e innovación.

No obstante, el concepto de gobernanza tiene implicaciones que van más allá de la mera idea de cooperación: a este respecto, resulta esencial considerar la distribución asimétrica de poder existente dentro de la cadena. En las CVG las grandes corporaciones suelen asumir el liderazgo en la división del trabajo entre las empresas participantes, ejerciendo un mayor o menor control sobre el desarrollo de las actividades y la estructura y dinámica de la CVG. Este papel protagonista le permite a la gran corporación retener una mayor porción del valor añadido total generado en la cadena.

Los estudios empíricos sobre CVG han permitido identificar diversos modelos diferenciados de gobernanza. Probablemente la tipología más relevante es la distinción propuesta por Gereffi (1994) entre cadenas dirigidas por el comprador (buyer-driven) frente a las dirigidas por el productor (producer-driven).

- a) En las cadenas dirigidas por el comprador, grandes mayoristas-minoristas, distribuidores y comercializadores o productores con marcas registradas ejercen la gobernanza de redes descentralizadas de producción en países en desarrollo con bajos costos de producción. Este tipo de cadenas se presentan principalmente en industrias intensivas en trabajo dedicadas a la fabricación de bienes de consumo, como los textiles/confección, el calzado o la electrónica de consumo. Las redes de proveedores que asumen la producción física siguen las especificaciones de los grandes grupos que se encargan del diseño, la distribución y/o la gestión de las marcas. La función clave de estos últimos es ajustarse a los cambios de la demanda, o incluso adelantarse a ellos y/o provocarlos, de modo que la I+D, el marketing y el diseño son las actividades que se reservan para sí, junto a la organización de la logística de la cadena.
- b) En las cadenas dirigidas por el productor son grandes fabricantes de productos tecnológicamente avanzados como aeronaves, automóviles o equipos informáticos los que ejercen el liderazgo de las CVG. Estas grandes corporaciones asumen un control más directo sobre los encadenamientos hacia atrás con los proveedores de materias primas y componentes intermedios y sobre los encadenamientos hacia adelante con las actividades de distribución y comercialización. Tratan así de

proteger la tecnología desarrollada y evitar su difusión estrechando los vínculos con sus proveedores especializados a través de relaciones de propiedad (Kaplinsky y Readman, 2001). Es por ello que el papel de las pymes autóctonas en este tipo de cadenas en actividades de alto nivel tecnológico es menos importante que en las cadenas dirigidas por el comprador. Los márgenes en este tipo de CVG vienen determinados por el aprovechamiento de las economías de escala y por el control de la tecnología.

Esta tipología se basa en la posición que ocupa la empresa líder dentro de la cadena de producción –al principio en el caso de las cadenas dirigidas por el productor o al final en el caso de las cadenas dirigidas por el comprador–. El análisis de los niveles de dependencia funcional de las empresas permite identificar asimismo la posición de las pymes en un territorio dentro de las CVG. Así pues, tanto las pymes insertas en cadenas dirigidas por el comprador como aquellas insertas como proveedores especializados en cadenas dirigidas por el productor se comportan como pymes exportadoras o extravertidas (Romero, 2011) que están asociadas a situaciones de autonomía funcional. Sin embargo, aquellas pymes insertas en cadenas dirigidas por el productor que desarrollan actividades de distribución y comercialización inducen altos niveles de dependencia funcional en el sistema productivo local o regional. Aquellos territorios que se insertan en las CVG a través de la participación de este tipo de empresas “market-maker” estarían asociados a menores niveles de desarrollo.

Como hemos señalado con antelación, el liderazgo de las grandes corporaciones en las CVG y su capacidad de control e influencia sobre las pymes con las que colaboran puede estar fundado sobre diversos factores, como su conocimiento, acceso y control del mercado –sobre el que tienen capacidad de influir a través de acciones de marketing y publicidad–; su control de la tecnología o las economías de escala y alcance asociadas a su tamaño. En cualquier caso, estos factores se materializan o se amplifican como resultado de la situación de dependencia productiva que generan en las pymes que actúan como sus clientes o proveedores especializados. En las cadenas dirigidas por el comprador las pymes muestran muy altos niveles de dependencia productiva hacia adelante al concentrar un volumen muy importante de su facturación con una o varias grandes corporaciones a las que proveen. En las CVG dirigidas por el productor se generan situaciones de elevada dependencia productiva hacia atrás en el caso de distribuidores y comercializadores (franquicias, concesionarios y otras figuras similares) que dependen de una única o pocas marcas o firmas con las que tienen acuerdos específicos, absorbiendo una parte importante de su negocio.

Esta relación de interdependencia asimétrica en las CVG, entraña riesgos estratégicos indudables para aquellas pymes caracterizadas por altos niveles de dependencia productiva. La capacidad de las pymes de consolidar su papel en las CVG e incrementar su participación en el valor añadido generado

resulta pues un factor central en el análisis de las CVG. Surge así el concepto de “mejora” (upgrading), entendida como el proceso ascendente en la cadena de valor determinado por un alejamiento de las actividades con bajas barreras de entrada, en las que la competitividad reside esencialmente en los costes de producción, y un re-posicionamiento hacia aquellas actividades donde los intangibles representan un factor de competitividad esencial, actuando como barreras de entrada que garantizan un crecimiento más sostenible del valor añadido (Pietrobelli y Rabelotti, 2006). Siguiendo a Humphrey y Schmitz(2002), pueden identificarse cuatro cauces de mejora dentro de las CVG: la mejora de procesos, la mejora de productos, la mejora funcional-asunción de nuevas funciones con mayor contenido en conocimiento- y la mejora intersectorial o de cadena-abandono de la actividad original para introducirse en otros sectores u otras CVG en los que la empresa disfruta de una mayor capacidad para generar y retener el valor añadido—.

Los procesos de upgrading en las CVG están directamente relacionados con la introducción de innovaciones. En este sentido, en la literatura se ha analizado cómo los distintos modos de gobernanza y la posición en las CVG pueden a su vez estimular o, por el contrario, obstaculizar la innovación y el upgrading en las pymes. Por un lado, las pymes que participan en CVG pueden beneficiarse de procesos de transferencia y asimilación tecnológica (efectos de “derrame” tecnológico o technological spillovers) a partir de las grandes empresas que gobiernan la cadena o a partir de procesos de aprendizaje de los trabajadores. Asimismo, en algunos casos las propias grandes corporaciones que asumen la gobernanza de la cadena estimulan los procesos de mejora y el acceso a estándares técnicos internacionales a fin de garantizarse un mejor suministro de los bienes y servicios que contratan con proveedores externos. Esto ocurre más frecuentemente en aquellas cadenas en las que la calidad es un elemento importante de competitividad.

No obstante, otros autores opinan que el apoyo de los líderes de la cadena a los procesos de mejora en las pymes se ha podido sobreestimar en muchos casos (Kaplinsky y Readman, 2001:52). En determinadas situaciones, las grandes corporaciones podrían tratar de inhibir los procesos de mejora en las pymes vinculadas a ellas dentro de CVG, especialmente en relación con la adquisición de aquellas competencias en actividades no relacionadas con la producción física, como el diseño o el marketing. Son éstas las funciones que las grandes corporaciones reservan para sí y, por lo tanto, tratarán de evitar, si les es posible, que las pymes desarrollen competencias en ellas (Hobday y Rush, 2007; Bastakis, Buhalis y Butler, 2004).A este respecto, la capacidad de las grandes empresas de obstaculizar los procesos de upgrading y la innovación en las pymes que operan con ellas podrían estar influenciadas también por los niveles de dependencia productiva que existan. Así, Romero y Martínez-Román (2012) han encontrado evidencia empírica sobre el impacto negativo de la dependencia productiva respecto a los clientes sobre la innovación en productos en las pequeñas empresas.

4. CONCLUSIONES.

La globalización ha impulsado el proceso de fragmentación y reestructuración de la producción a nivel mundial. La deslocalización y la externalización de las funciones de las cadenas de valor de bienes y servicios han propiciado un fenómeno generalizado de descentralización de la organización productiva en el que las pymes exportadoras están llamadas desempeñar un papel relevante en el contexto económico local e internacional. Las Cadenas de Valor Globales (CVG) emergen en esta situación como un valioso instrumento para la formalización de este modelo fragmentado de producción a nivel mundial desde una perspectiva sistémica. Los conceptos de dependencia funcional y productiva añaden nuevos elementos de análisis al estudio de las CVG al destacar ciertos aspectos de las estructuras de relaciones entre empresas que están asociados al nivel de desarrollo económico del territorio donde aquellas se asientan.

Las CVG constituyen una valiosa herramienta para el estudio de la estructura y la política económica internacional. Para el análisis estructural, la CVG describe la organización transnacional de los factores productivos con una perspectiva diferente a la de los enfoques espaciales y sectoriales tradicionalmente empleados en estos estudios. La naturaleza de este instrumento facilita la incorporación del concepto eficiencia económica en dichas investigaciones y permite profundizar en el engarce de las economías locales en el modelo fragmentado de producción global gracias a los conceptos de dependencia productiva y funcional. Desde la perspectiva de la política económica, las CVG describen las relaciones de poder (gobernanza) y el riesgo estratégico de las unidades productivas y sus agregados dentro de la estructura jerárquica de cada producto-mercado a nivel mundial. Este panorama de fortalezas y debilidades ayuda al diseño de estrategias competitivas y la toma de decisiones políticas en la economía y la empresa, con el fin de mejorar el status de los elementos en el sistema (upgrading) y, por tanto, sus resultados económicos. Una parte sustancial de la mejora se alcanzará mediante la innovación, de forma que los mecanismos de generación y difusión interna de conocimientos, experiencias y habilidades constituyen un proceso fundamental en la propia dinámica de las CVG. A este respecto, los conceptos aquí analizados pueden ser de gran relevancia. La evidencia empírica ha puesto de manifiesto que la capacidad de las grandes empresas de obstaculizar los procesos de upgrading y la innovación en las pymes que operan con ellas podrían estar influenciadas por los niveles de dependencia productiva, observándose un impacto negativo de dicha dependencia respecto a los clientes sobre la innovación en productos en las pequeñas empresas.

En consecuencia, los conceptos de dependencia funcional y productiva resultan sumamente útiles cuando se analiza el funcionamiento de las CVG y se plantean estrategias de mejora de sus elementos dentro de ellas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- Bastakis, C., D. Buhalis y R. Butler (2004): "The Perception of Small and Medium Sized Tourism Accommodation Providers on the Impacts of the Tour Operators' power in Eastern Mediterranean", *Tourism Management*, num. 25, 151-170.
- Cáceres, R. y Guzmán, J. (2009): "La Dependencia Funcional y Productiva de las Empresas: un Análisis Territorial y Sectorial". *Revista Internacional de la Pequeña y Mediana Empresa*, 1 (3): 1-14.
- Cáceres, R. y Guzmán, J. (2010): "Functional and Productive Dependence: New Characteristics for the Analysis of Enterprises from a Macroeconomic View". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6: 117-130.
- Cáceres Carrasco, R.; Romero, I. y Liñán Alcalde, F. (2008): "The Entrepreneurial Tissue of the Spanish Regions: the Case of Seville and Barcelona". En Rekowski, M. (Ed.), *Entrepreneurial Tissue and Regional Economy. Cases Studies of Selected Polish and Spanish Regions*, 228-246. The Poznan University of Economics Publishing House: Poznan, Poland.
- Fernández-Serrano, J. y Romero, I. (2012): "Entrepreneurial Quality and Regional Development: Characterizing SME Sectors in Low Income Areas". *Paper in Regional Science*, doi:10.1111/j.1435-5957.2012.00421.x.
- Garofoli, G. (1994): "Economic Development, Organization of Production and Territory". En Garofoli, G. y Vázquez Barquero, A. (ed.), *Organization of Production and Territory: Local Models of Development*, Universitàdeglistudi de Pavia, Pavia.
- Gereffi, G. (1994): "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains. How US Retailers Shape Overseas Production Networks", G. Gereffi y R. Korzeniewicz (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport CT: Praeger.
- Gereffi, G. (1999): "International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain", *Journal of International Economics*, vol. 48, 37-70.
- Gereffi G, Humphrey Jy Sturgeon T (2005): "The Governance of Global Value Chains", *Review of International Political Economy* 12: 78-104.
- Guzmán, J. y Cáceres, R. (2007): "Entrepreneurial Structure Qualitative Analysis: The Case of Seville (Spain)", *International Advances in Economic Research*, 13 (4).
- Guzmán, J. y Cáceres, R. (2008a): "Factores Cualitativos de la Estructura Empresarial: Hacia una Tipología Macroeconómica de las Empresas en el Análisis Regional", *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 841, 55-68.
- Guzmán y Cáceres (2008b): "New Elements for the Analysis of Entrepreneurial Structure". In Fayolle, A. and Kyrö, P. (Eds.), *The Dynamics Between Entrepreneurship, Environment and Education*, p. 15-27. Edward, Elgard Publishing: Cheltenham, U.K.
- Guzmán, J.; Cáceres, R. y Ribeiro, D. (2009): "Functional Dependence and Productive Dependence of SMEs", *Small Business Economics*, 32: 317-330.

- Guzmán, J. y Santos, J. (2006): *Realidad Empresarial y Desarrollo Económico en la Provincia de Sevilla*. Consejo Andaluz de Relaciones Laborales, Junta de Andalucía, Sevilla.
- Guzmán, J. y Santos F. J. (2008): "Entrepreneurial Orientation, Entrepreneurial Structure and the Economic Growth of Regions". En Rekowski, M. (Ed.), *Entrepreneurial Tissue and Regional Economy. Cases Studies of Selected Polish and Spanish Regions*, p. 49-70. The Poznan University of Economics Publishing House: Poznan, Poland.
- Hirschman, A. O. (1961): *La Estrategia del Desarrollo Económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Hobday, M. y H. Rush (2007): "Upgrading the Technological Capabilities of Foreign Transnational Subsidiaries in Developing Countries. The Case of Electronics in Thailand", *Research Policy*, vol. 36, 1335-1356.
- Humphrey, J. y H. Schmitz (2002): "How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading Industrial Clusters?", *Regional Studies*, vol. 36, num. 9, 1017-1027.
- Jones, R.W. and Kierzkowski, H. (1990): "The Role of Services in Production and International Trade: A theoretical framework". In: R.W. Jones and A.O. Krueger (eds.), *The Political Economy of International Trade: Essays in Honor of Robert E. Baldwin*, Basil Blackwell, Oxford.
- Kaplinsky, R. and J. Readman (2001): *Integrating SMEs in Global Value Chains. Towards Partnership for Development*, Viena: onudi.
- Morrison A, Pietrobelli C y Rabellotti R (2008): "Global Value Chains and Technological Capabilities: A Framework to Study Learning and Innovation in Developing Countries". *Oxford Development Studies* 36: 39-58.
- OECD (2008): *Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains*. OECD Publishing, Paris.
- Pietrobelli, C. y R. Rabellotti (eds.) (2006): *Upgrading to Compete. Global Value Chains, Clusters and SMEs in Latin America*, Washington, D. C., Inter-American Development Bank and David Rockefeller Center for Latin American Studies (Harvard University).
- Porter, M. (1985): *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press, New York.
- Rekowski, M. (2008): "Patrimonial, Functional and Productive Dependence". In Rekowski, M. (Ed.), *Entrepreneurial Tissue and Regional Economy. Cases Studies of Selected Polish and Spanish Regions*, p. 137-147. The Poznan University of Economics Publishing House: Poznan, Poland.
- Romero, I. (2009): "Pymes y Cadenas de Valor Globales. Implicaciones para la Política Industrial en las Economías en Desarrollo". *Análisis Económico*. Vol. XXIV. Núm. 57. 2009, 199-216.
- Romero, I. (2011): "Analysing the Composition of the SME Sector in High and Low-income Regions. Some Research Hypotheses", *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 23, Numbers 7-8, 637-660.

- Romero, I. Dietzenbacher, E. y Hewings, G.J.D. (2009): "Fragmentation and Complexity: Analyzing Structural Change in the Chicago Regional Economy". *Revista de Economía Mundial*, Núm. 23. 2009, 263-282.
- Romero, I. y Martínez-Román, J.A. (2012): "Self-employment and Innovation. Exploring the Determinants of Innovative Behavior in Small Businesses", *Research Policy*, 41 (1), 178-189.
- Romero, I. y Tejada, P. (2011): "A Multi-level Approach to the Study of Production Chains in the Tourism Sector", *Tourism Management*, Vol. 32, Issue 2, 297-306.
- Santos, F.; Romero, I. y Fernández-Serrano, J. (2012): "SMEs and Entrepreneurial Quality from a Macroeconomic Perspective". *Management Decision*, 50 (8): 1382-1395.
- Schmitz, H. (ed.) (2004): *Local Enterprises in the Global Economy—Issues of Governance and Upgrading*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Womack, J. y Jones, D. (1996): *Lean Thinking: Banish Waste and Create Wealth in Your Corporation*, Simon Schuster, Nueva York.

