

Libros



Reseña bibliográfica sobre globalización, cadenas de valor y estándares laborales

MARIA KATIA GARCÍA LANDABURU
Profesora de Derecho del Trabajo

Pontificia Universidad Católica del Peru

En el mundo de habla hispana son conocidos los diversos trabajos que abordan el estudio, desde una perspectiva jurídica, de los efectos laborales de la globalización, el desarrollo de las actividades de las empresas multinacionales a través de cadenas de producción globales y los diversos instrumentos que vienen surgiendo para promover el cumplimiento de ciertos estándares laborales a nivel mundial.

Sin embargo, para poder reflexionar desde el Derecho del Trabajo sobre estos fenómenos resulta conveniente conocerlos con más detalle desde otros enfoques, que complementan la perspectiva jurídica. En ese escenario, tener en cuenta estudios que desde las ciencias sociales analizan esas materias resulta de particular interés.

En esta oportunidad se hará referencia a cuatro trabajos realizados en los últimos años por estudiosos de la materia del Reino Unido, Estados Unidos e Italia. Considerando la limitación que puede significar el hecho de que estos estén escritos en un idioma distinto al español, esta reseña tiene por objeto primordialmente presentar en forma resumida las principales ideas y temas tratados en los libros publicados por *Peter Dicken*, profesor de la Universidad de Manchester (Reino Unido), *Gary Gereffi*, profesor de la universidad de Duke (Estados Unidos), *Lidia Greco*, profesora de la Universidad de Bari (Italia) y *Richard M. Locke*, profesor del Instituto de Tecnología de Massachusetts (Estados Unidos), esperando que esto pueda despertar el interés en la lectura de estas publicaciones o la incorporación de algunos de los temas por ellos tratados en las investigaciones realizadas en nuestro idioma.

El orden en que se presenta a los autores y sus libros se ha realizado teniendo en cuenta los temas principales de investigación abordados en ellos, aunque, como se podrá apreciar, las reflexiones sobre la globalización, las empresas multinacionales y los derechos laborales son una

constante en todos los autores, desde el enfoque particular que les han dado en cada caso específico.

— DICKEN, P., ***Global shift: mapping the changing contours of the world economy***, sixth edition, The Guilford Press, New York, 2011.

Este libro que, en español podría titularse «*Cambio global: delineando los cambiantes contornos de la economía mundial*», tuvo su primera edición en 1986, y la que ahora se reseña es la sexta edición, de 2011. Su principal objetivo es mostrar cómo trabaja la economía global y cuáles son los efectos del proceso de globalización en las personas, en los lugares y en el ambiente, teniendo como argumento central que la remodelación del mapa económico mundial ha sido impulsada cada vez más por el surgimiento de redes organizativas y geográficas extremadamente complejas de producción, distribución y consumo, denominadas por Dicken como redes de producción globales.

Cada una de las ediciones de este libro ha ido considerando los cambios en la configuración de la economía global y la actitud ante el fenómeno de la globalización vigente en su momento. En el caso de la edición que se comenta, tiene en cuenta la crisis financiera del 2008, lo que le da una perspectiva bastante especial, pues esta dejó en evidencia las limitaciones que tienen los mercados no regulados o con escasa regulación.

En este libro, dividido en cuatro partes, Dicken estudia la economía global y los continuos cambios que van variando sus contornos, las complejas y múltiples formas en que los actores, las instituciones y los procesos interactúan para generar redes mundiales de producción, creadas y controladas por corporaciones transnacionales, así como el rol asumido por los Estados y la difícil relación que surge entre ambos, tratando de imponer su poder. Para ilustrar la forma en que operan estos procesos, presenta seis casos de estudio, en sectores industriales y de servicios, desde actividades primarias hasta aquellas más avanzadas, en los que analiza cómo se desenvuelven las empresas transnacionales, los Estados, el trabajo, los consumidores y la sociedad civil organizada. Finalmente, centra sus reflexiones sobre los «ganadores» y «perdedores» en la economía global, para concluir tratando de determinar cómo puede hacerse que el mundo sea un mejor lugar para todos.

La primera parte del libro, como ya se mencionó, se centra en estudiar los contornos cambiantes de la economía global, teniendo en cuenta que, más allá de su mera extensión cuantitativa, lo que interesa es la transformación cualitativa de las relaciones económicas a través del espacio geográfico, en sus diversas tendencias (procesos localizados, internacionalizados, globalizados, y también regionalizados, como el de la Unión Europea), lo cual, como afirma Dicken, hace que no tengamos un mundo completamente globalizado sino más bien una fluctuación constante del grado de interconexión entre las diferentes partes del mundo.

El autor estudia los cambios en el mapa económico global, la producción, el comercio y la inversión extranjera directa, tomando como base el orden económico construido después de 1945, en el cual Estados Unidos tenía la capacidad económica y tecnológica, así como con el poder político para liderar la construcción de un nuevo orden (en 1950, contaba con no menos del 27% del producto bruto interno global). Así, analiza la situación de Estados Unidos, la performance de Europa, la emergencia de las economías del este de Europa y de la Federación Rusa, el resurgimiento de Asia, la situación de América Latina y de la «periferia», es decir de aquellas partes del mundo cuyo crecimiento económico sigue siendo muy limitado.

La segunda parte del libro se dedica a desentrañar la complejidad de la economía global y los procesos de cambio que viene afrontando. Para eso, más allá de la información estadística a nivel nacional, tiene en cuenta la conectividad de los circuitos y redes de producción que se generan en la economía mundial, atravesando todas las escalas geográficas, incluido el territorio de un Estado.

Además, analiza los aspectos del cambio tecnológico que influyen en la globalización de la actividad económica, considerando que nos encontramos en las etapas iniciales de la quinta «K-wave» (ola Kondratiev), asociada con las tecnologías de la información y comunicación, y especialmente con tecnologías digitales. Dicken afirma que las tecnologías del transporte y las comunicaciones «han superado las fricciones del espacio y del tiempo». Las mayores innovaciones han sido los aviones a reacción comerciales, la contenedorización, las nuevas tecnologías de la comunicación, los satélites y los cables de fibra óptica, internet, los medios de comunicación electrónicos y la telefonía celular. Por otro lado, también se han producido innovaciones tecnológicas en productos y procesos, así como cambios en los sistemas de producción, que los hacen más flexibles. Si bien estas innovaciones se han difundido globalmente, el autor considera que el conocimiento es producido en lugares específicos, en los que frecuentemente es usado más intensivamente.

En esta parte del libro Dicken también se dedica a estudiar a las corporaciones transnacionales y al Estado, así como la forma cómo se relacionan, su dinámica de conflicto y colaboración y sus procesos de negociación.

Con respecto a las corporaciones transnacionales, analiza las diversas razones de su transnacionalización e identifica sus dos características básicas: (i) son «redes dentro de redes», estructuradas a través de complejas relaciones dentro de su propia red corporativa interna y con otros actores clave con los que debe interactuar, y (ii) están esparcidas en diferentes jurisdicciones nacionales y contextos, lo que hace más complejas sus actividades que las de una firma puramente doméstica.

En relación con el Estado, lo analiza desde diversas perspectivas: (i) como contenedor, que permite agrupar culturas, prácticas e instituciones distintivas. (ii) como regulador de su economía, con herramientas regulatorias que le permiten controlar y estimular la actividad económica y la inversión (iii) como competidor que busca mejorar su posición comercial internacional y así poder obtener la mayor cantidad de ganancias del comercio y (iv) como colaborador con otros Estados para alcanzar objetivos económicos y de bienestar específicos, centrándose en una de las dimensiones de esta colaboración, como es la relativa al desarrollo de relaciones político-económicas a través de acuerdos comerciales regionales.

Después de estudiar a las empresas transnacionales y a los Estados como actores separados en la configuración de la economía mundial, Dicken se enfoca en las relaciones entre ambos, que se ubican en el centro de los procesos de cambio y de transformación económica global y cuyos objetivos se encuentran en conflicto (sin desconocer que se necesitan mutuamente), describiendo las principales características generales de las relaciones que surgen entre ambos.

Posteriormente, en la tercera parte del libro, el autor expone la manera cómo se desarrollan estas relaciones en diferentes sectores económicos, cómo se controlan y coordinan esas redes, así como la forma y extensión de sus geografías específicas, que varían enormemente. Los seis casos de estudio que presenta se dedican a: (i) las industrias extractivas, el petróleo y los minerales (ii) las industrias agroalimentarias, enfocándose en tres ejemplos, el pollo, la fruta fresca y los vegetales, y el café; (iii) la industria de la confección (iv) la industria automotriz (v) los servicios empresariales avanzados, especialmente las finanzas y (vi) los servicios de logística y distribución. En cada uno de estos sectores, se detiene a estudiar, entre otras cosas, el circuito de producción, los cambios globales que ha sufrido la industria, el papel asumido por el Estado, así como las estrategias corporativas aplicadas.

Finalmente, en la cuarta parte el autor analiza las ganancias y pérdidas en la economía global, cómo se produce la «captura de valor» dentro de las redes de producción global, así como el «valor destructor» de las mismas y los impactos ambientales que generan.

Para ello, centra su análisis en la dimensión espacial o geográfica, en la forma cómo la inserción (o no inserción) de un lugar en las redes de producción global afecta a sus perspectivas de desarrollo, creando beneficios (o costos) netos para sus habitantes. Con ese objeto estudia cuatro dimensiones especialmente importantes de la participación de un lugar en una red de producción global: (i) la inyección de capital (ii) el estímulo de empresas locales; (iii) la difusión del conocimiento y (iv) la creación de empleo local, de buena calidad o no, este último caracterizado por bajos salarios, baja cualificación, inseguridad y malas condiciones laborales. También reflexiona sobre el delicado equilibrio del sistema de producción, distribución y consumo, que puede perturbar la vida en la tierra.

Resulta interesante que para analizar los efectos reales de los procesos globalizados se considere la escala local. Dicken lo hace porque ese es finalmente el lugar donde las personas luchan por satisfacer las necesidades de su vida diaria y donde las inversiones se ponen en marcha, reestructuran o cierran. El sostiene que el lugar de nacimiento o residencia de una persona es un determinante clave de sus «oportunidades de vida». Bajo esa óptica, los países desarrollados son claramente «ganadores», pues siguen conteniendo una proporción desproporcionada de la riqueza, el comercio, la inversión y el acceso a las tecnologías modernas (aunque no todos son ganadores), mientras que en los países en desarrollo el panorama es muy diferente, ya que si bien hay algunos ganadores, hay muchos perdedores.

Luego de todas las ideas expuestas, el autor plantea que el hecho de que en el mundo exista un gran número de personas en situación de pobreza mientras al mismo tiempo otros viven un inmenso lujo, requiere que se desarrollen relaciones más solidarias, no solo por imperativos prácticos (la amenaza que esto significa para la estabilidad social y política) sino también —y sobre todo— morales, para que los contornos del mapa económico mundial de este siglo no sean tan escarpados como los del siglo pasado. No queda más que coincidir con esta reflexión final, que no olvida que, después de todo, la globalización y sus consecuencias en la economía y en los sistemas de producción recaen en seres humanos, que son los que reciben sus efectos en diversos aspectos de su vida.

— GEREFFI, G., ***Global Value Chains and Development. Redefining the Contours of 21st Century Capitalism***, Cambridge University Press, Cambridge, 2018.

El libro que se reseña, que se titularía en español «*Cadenas de valor globales y desarrollo. Redefiniendo los contornos del capitalismo del siglo XXI*», comprendía trabajos escritos por Gereffi durante los últimos 25 años, etapa en la que se han producido cambios dramáticos en el mundo en aspectos políticos y económicos que han transformado la economía global. Incluye trabajos publicados por Gereffi que en algunos casos contaron con la colaboración de John Humphrey, Timothy J. Sturgeon, Jennifer Bair, Stephanie Barrientos y Arianna Rossi, Frederick Mayer, Joonkoo Lee, Karina Fernandez-Stark y Xubei Luo en calidad de coautores (individualmente o participando dos de ellos en algún trabajo).

Cuenta con 15 capítulos, uno introductorio, que explica el proceso de surgimiento y desarrollo de las ideas sobre las cadenas globales de valor, mientras que los demás (del 2 al 15) han sido agrupados en tres partes. La primera contiene tres capítulos que establecen los cimientos teóricos sobre la cadena global de valor (CGV), proporcionando conceptos clave, así como tipologías y descubrimientos empíricos respecto de esa materia. En la segunda parte se examina la gobernanza y las dimensiones de mejora en las CGV en seis capítulos. Finalmente, la tercera parte contiene cinco capítulos que exploran cuestiones políticas específicas relacionadas con el enfoque de la CGV.

El trabajo permite apreciar no solo el cambio de la economía global, centrada inicialmente en el Estado Nación, hasta el surgimiento de las CGV y la evolución que han tenido estas, sino también la gobernanza y el papel de nuevos actores, como la sociedad civil, que buscan mejoras no solo a

nivel económico, sino también social y ambiental.

Los tres trabajos incluidos en la primera parte son las contribuciones más citadas dentro de la literatura de las CGV, y contienen ideas y conceptos desarrollados a fines del siglo pasado y comienzos de este, en los que puede apreciarse la evolución del pensamiento de Gereffi, quien plantea un cambio en la tipología que introdujo inicialmente, distinguiendo a las cadenas impulsadas por el productor y por el comprador, con el objeto de estudiar su gobernanza.

El capítulo 2 (1994) introduce la noción de estructuras de gobernanza dentro de la literatura de CGV, con la distinción entre cadenas impulsadas por el productor y cadenas impulsadas por el comprador, utilizando la cadena de la confección de ropa para ilustrar las dinámicas en el segundo tipo de cadenas y mostrar cómo los minoristas estadounidenses dan forma a las redes de producción en el extranjero.

El capítulo 3 (1999) establece un concepto de ascenso industrial basado en las redes. Centrándose en la industria de la confección en las economías del Asia oriental recién industrializadas en ese momento (Hong Kong, Taiwán y Corea del Sur), define ese ascenso considerando varias etapas: el montaje, la fabricación de equipos originales (OEM), la fabricación de marca original (OBM) y la fabricación de diseño original (ODM), identificadas con las siglas en inglés que el autor utiliza.

El capítulo 4 (2005), sobre la gobernanza de las cadenas de valor globales, contiene la formulación teórica clásica del tema y plantea una alternativa a la tipología introducida en el capítulo 2, de cadenas impulsadas por el productor y cadenas impulsadas por el comprador. Basándose en tres corrientes de literatura: economía de los costos de transacción, redes de producción y capacidad tecnológica y aprendizaje a nivel de empresa, plantea cinco tipos de gobernanza de la CGV: jerárquica, cautiva, relacional, modular y de mercado. Con cuatro estudios de casos, plantea que los cambios en cualquiera de las tres variables clave de su teoría (complejidad de la información, codificación de transacciones y capacidades en la base de suministro) puede alterar las estructuras de gobierno de la CGV.

La segunda parte del libro contiene seis capítulos que, como ya se advirtió, estudian la gobernanza y las dimensiones de mejora en las CGV. Por un lado, analizando la economía mundial con un enfoque de arriba hacia abajo (desde las industrias internacionales) y por el otro examinando la mejora de esta con un enfoque de abajo hacia arriba (desde los países, los clústeres industriales y los proveedores locales).

El capítulo 5 (2005) revisa los marcos conceptuales utilizados para analizar los cambios en la economía global en las últimas décadas, haciendo hincapié en el papel de las empresas transnacionales y el surgimiento de redes de producción y CGV mundiales.

El capítulo 6 (2001), sobre los clústeres locales en cadenas globales se centra en la industria exportadora de jeans en Torreón (México) y cómo el establecimiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994 permitió que esta pasara de ser una cadena impulsada por el productor (liderada por fabricantes de Estados Unidos) a ser una cadena impulsada por los compradores, que suministra los productos a minoristas estadounidenses y comercializadores de marcas.

El capítulo 7 (2009) compara y contrasta las estrategias de desarrollo económico orientadas a la exportación, aplicadas por China y México, cuyos modelos de desarrollo son sensibles a las perturbaciones causadas por las recesiones económicas de Estados Unidos, así como a sus políticas proteccionistas. Si bien considera a México como el paradigma del modelo de desarrollo neoliberal asociado con la inversión extranjera directa, la privatización extensiva y los mercados abiertos, también advierte que China ha alcanzado niveles récord de entradas de capital extranjero y

crecimiento de sus exportaciones utilizando un enfoque más estratégico y estatista, teniendo como una de sus claves de éxito la organización de «ciudades de cadena de suministro», lo que le ha permitido alcanzar economías de escala.

El capítulo 8 (2011) analiza los vínculos entre la mejora económica de las empresas y la mejora social de los trabajadores. Basándose en estudios que indican que la mejora de las empresas no conduce necesariamente a mejoras para los trabajadores, se enfoca en la industria de la confección marroquí, describiendo las diferentes trayectorias y escenarios de las concesiones que implican el avance social y económico.

El capítulo 9 (2010), sobre regulación y globalización económica, analiza las perspectivas y límites de la gobernanza privada mediante el estudio de los códigos de conducta corporativos, las certificaciones de productos, la normalización de procesos y otras formas voluntarias y no gubernamentales de gobernanza privada que han proliferado en las últimas décadas. Su hipótesis es que la eficacia de la gobernanza privada depende de cuatro factores principales: i) la estructura de la CVG en la que se lleva a cabo la producción, ii) la medida en que la demanda de los productos de una empresa se basa en su identidad de marca, iii) las posibilidades de acción colectiva de los consumidores, trabajadores u otros activistas para ejercer presión sobre los productores y iv) en qué medida los intereses comerciales de las empresas líderes se alinean con las preocupaciones sociales y medioambientales.

El capítulo 10 (2010) examina el papel de la responsabilidad social corporativa (RSC) en los clústeres industriales y en las CGV, teniendo en cuenta la presión recibida por las empresas líderes en la CGV para vincular la mejora económica y social en formas más integradas de RSC. Se describe un nuevo paradigma de gobernanza, basada en una confluencia de tres gobernanzas: la privada (códigos corporativos de conducta y monitoreo), la social (presión de la sociedad civil sobre los negocios) y la pública (políticas gubernamentales de apoyo a grupos laborales y activistas ambientales).

La tercera parte contiene cinco capítulos que exploran cuestiones políticas específicas relacionadas con el enfoque de la CGV y los problemas y desafíos que plantea, poniendo de relieve la pertinencia política actual del marco de la CGV.

El capítulo 11 (2016) contiene la segunda edición de la guía para el análisis de la CGV creada en el Centro Global de Cadenas de Valor de la Universidad de Duke para presentar una serie de actores políticos que son claves en el marco de las CGV: los gobiernos nacionales, las organizaciones no gubernamentales, los bancos de desarrollo, los donantes bilaterales y multilaterales, etc. Este capítulo proporciona una introducción conceptual y metodológica de las CGV, definiendo e ilustrando los conceptos básicos, con ejemplos de cómo se utiliza el marco de las CGV.

El capítulo 12 (2015) destaca las funciones significativas y diversas que desempeñan las economías emergentes en las CGV, considerando que, durante los años 2000, fueron simultáneamente las principales exportadoras de productos manufacturados intermedios y finales (China, Corea del Sur y México) y de productos primarios (Brasil, Rusia y Sudáfrica). Además, el crecimiento de su mercado ha llevado a un cambio en los mercados finales de las CGV, al producirse un mayor comercio entre las economías en vías de desarrollo (comercio Sur-Sur), lo cual puede apreciarse con claridad en el caso de China, que es el principal exportador mundial de productos manufacturados y el mayor importador mundial de muchas materias primas.

El capítulo 13 (2015) reflexiona sobre los riesgos y oportunidades a los que se enfrentan las empresas y sus trabajadores en las CGV. Examina los mecanismos de participación en el riesgo de las empresas, a partir de las perspectivas nacionales y mundiales, evalúa las nuevas oportunidades y desafíos que enfrentan tanto las empresas como las personas en el ámbito mundial; analiza el

papel del ascenso económico y social y analiza cómo los gobiernos pueden ayudar a las personas a manejar los riesgos y cosechar los beneficios de participar en las CGV.

El capítulo 14 (2014) examina las CGV en un mundo posterior al consenso de Washington, poniendo especial énfasis en nuevas tendencias vinculadas a las GCV que están empujando hacia una reformulación de los paradigmas de desarrollo establecidos: su racionalización organizacional, su consolidación geográfica, con especial atención a las economías emergentes, los nuevos patrones de coordinación estratégica entre sus actores, el auge del comercio Sur-Sur y la creciente importancia de los nuevos mercados finales, así como la rápida adopción del marco de la CGV por parte de las organizaciones internacionales.

Finalmente, el capítulo 15 constituye una contribución original de Gereffi al libro. Dedicado al proteccionismo y las CVG, proporciona una perspectiva histórica para analizar las manifestaciones recientes del nacionalismo económico, en el caso de México y China. A este efecto, inicialmente identifica las raíces de la idea de las CVG, que en parte se vinculan a los debates sobre la teoría del desarrollo de los años 60 y 70 del siglo pasado y que reflejan la controversia sobre la naturaleza de la globalización y las ideas sobre la economía mundial, para posteriormente reflexionar sobre los dos casos mencionados.

En el primer caso, frente a las declaraciones de Trump sobre la renegociación o desmantelamiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre los Estados Unidos, México y Canadá, presenta pruebas para demostrar que, desde que ese tratado entró en vigor en 1994, ha promovido un complejo ecosistema de comercio regional e inversión transfronteriza que beneficia significativamente a los fabricantes, empleos y comercio de valor agregado a ambos lados de la frontera de Estados Unidos y México.

En el segundo caso, con respecto a la disputa comercial de los Estados Unidos con China, sostiene que esto refleja una competencia estratégica mucho más profunda entre estas dos superpotencias económicas, vinculada al auge de la economía digital y una revolución tecnológica que afectará profundamente el futuro de la manufactura, el empleo y la innovación en el siglo XXI.

Como puede apreciarse de las referencias hechas a la obra, este libro resulta de especial interés para aquellas personas que quieran estudiar las CGV y analizar los efectos que estas tienen en el ámbito de las relaciones laborales. El hecho que se trate de un compendio de trabajos específicos, realizados en un período de tiempo algo largo no le quita valor, más bien permite evaluar cómo han ido evolucionando los conceptos e ideas de uno de los más conocidos especialistas en la materia, a la par de la evolución de su objeto principal de estudio. En todo caso, si se desea tener una lectura más consolidada del tema, puede revisarse el trabajo que se reseña a continuación, de Lidia Greco, quien hace unos años fue profesora visitante del Centro Global de Cadenas de Valor de la Universidad de Duke que dirige Gary Gereffi.

— GRECO, L., **Capitalismo e sviluppo nelle catene global del valore**, Carocci editore, Roma, 2016.

En este libro, que en español podría titularse «*Capitalismo y desarrollo en las cadenas de valor mundiales*» la autora trata de responder desde la perspectiva de la sociología económica y teniendo en cuenta la teoría de las CGV, algunas preguntas generadas frente al cambio de los procesos productivos debido a la globalización, que han determinado el desenvolvimiento de las actividades de las redes de producción transnacionales, que afectan los procesos y dinámicas del capitalismo en países con distinto nivel de desarrollo.

Para ello, divide su trabajo en cuatro capítulos, en los que estudia la globalización económica, las CGV, el desarrollo de la economía global y la regulación transnacional de dicha economía. De esa manera, a través de las cadenas de valor analiza las formas y relaciones de poder en la

economía global e identifica las implicaciones económicas y sociales generadas por la globalización de las redes de producción y las circunstancias que eventualmente pueden permitir un cambio de estado socioeconómico o determinar las condiciones de subordinación de ciertos territorios.

El primer capítulo se inicia con el análisis de la globalización económica, su naturaleza capitalista y los desafíos que eso ocasiona a las ciencias sociales, dada la complejidad creciente del capitalismo (que se presenta de diversas formas). Posteriormente se centra en el estudio de la globalización considerando su particular punto de vista, la sociología económica y los estudios que se han realizado desde mediados de la década de 1980, teniendo en cuenta la organización y resultados económicos desde las perspectivas estructural e institucional, así como las relaciones que se generan a nivel interorganizacional y global.

Es en el segundo capítulo se estudian las CGV. Para ello la autora comienza presentando las transformaciones que han tenido las grandes empresas, su desverticalización productiva y como se han ido globalizando los procesos productivos a través de la formación de cadenas de producción. Seguidamente se centra en la teoría de las CGV, exponiendo sus matrices teóricas y las dimensiones de ese enfoque: la dimensión de gobernanza y poder (de las mayores empresas, que influyen en la generación y apropiación del valor dentro de las redes, en la distribución de los beneficios y los riesgos), y la dimensión geográfica. Luego analiza las cadenas de valor como fenómeno socio político en las cuales los actores no solo colaboran, sino que confrontan y compiten por la distribución de los beneficios económicos y se dedica al debate más reciente que estas han generado.

En el tercer capítulo la autora se refiere al desarrollo de la economía mundial y a ciertas trayectorias de modernización industrial y apropiación de valor. Así, estudia tres casos específicos: (i) la industria electrónica y el desarrollo de los tigres asiáticos (ii) la industria de la confección y el desarrollo de Turquía y (iii) la dinámica del sector servicios y el desarrollo de la India. En estos tres casos, la participación calificada en las redes de producción mundiales les ha permitido lograr cierto desarrollo a nivel socio-económico (desarrollo que se logra cuando se consigue apropiarse de cuotas de excedentes que se mantienen en el territorio y estimulan el desarrollo de otros sectores).

Luego estudia el desarrollo de las redes mundiales de producción y las desigualdades que ello genera, así como las cadenas como mecanismos de estratificación y exclusión, en los que no solo se produce la incorporación y participación, sino también la desconexión, rearticulación y aislamiento.

Finalmente, en el cuarto capítulo da cuenta del debate sobre la regulación de la economía en la era de la globalización, teniendo en cuenta la expansión de la regulación privada (las herramientas de la regulación «soft», los contenidos, los actores y sus límites), la participación del Estado, considerando por un lado la dificultad de los Estados desarrollados de regular las actividades transnacionales y, por el otro, la falta de voluntad e incapacidad de los Estados menos desarrollados para intervenir en las actividades de las grandes empresas, así como la regulación de las organizaciones internacionales. Sin tener el detalle del libro de Gereffi, la estructura del trabajo de Greco permite conocer desde la perspectiva de la sociología los efectos de la globalización en los sistemas de producción y la incidencia que pueden tener las CGV en el desarrollo.

— LOCKE, R. M., ***The Promise and Limits of Private Power: Promoting Labor Standards in a Global Economy***, Cambridge University Press, New York, 2013.

Este libro, que en español podría titularse «*La promesa y los límites del poder privado: promoviendo las normas laborales en una economía global*», examina y evalúa diversas iniciativas privadas para hacer cumplir estándares laborales justos dentro de las cadenas de suministro

mundiales. Utilizando datos únicos de varias marcas mundiales importantes, incluidas Nike, Hewlett Packard y el «*Better Work Programme*» en Vietnam de la Organización Internacional del Trabajo (informes de auditoría interna y acceso a más de 120 fábricas de la cadena de suministro y 700 entrevistas en catorce países), este libro examina la promesa y las limitaciones de las diferentes iniciativas adoptadas para mejorar las condiciones de trabajo, los salarios y las horas de trabajo de los millones de trabajadores empleados en las cadenas de suministro mundiales. Por un lado evalúa las estrategias utilizadas para promover el cumplimiento de las normas laborales y, por el otro, identifica sus límites y el origen que podrían tener estos.

A ese efecto, el autor divide su trabajo en siete capítulos, comenzando con el análisis de la regulación voluntaria privada y sus limitaciones y el estudio de algunos casos específicos, para luego centrarse en la relación entre la regulación privada y la pública en las cadenas de suministro globales.

Si bien describe algunos éxitos de las iniciativas privadas, Locke expone principalmente las limitaciones de estas iniciativas y plantea la necesidad de volver a una regulación pública, aunque esa participación del Estado no implique una vuelta a la regulación tradicional ni dejar de lado los esfuerzos de regulación privada. Lo que propone es combinar la regulación pública y privada de una manera novedosa, con el objeto de garantizar los derechos de los trabajadores en las cadenas de suministro mundiales.

El autor sostiene que es posible una nueva forma de regulación laboral en un mundo conformado por las cadenas de suministro mundiales, que combine elementos de programas privados de cumplimiento con asistencia técnica, iniciativas de desarrollo de capacidades y esfuerzos innovadores de regulación gubernamental de una manera dinámica y complementaria, que se adapte a las circunstancias locales y se base (y refuerce) con las fortalezas de la regulación de ambos sistemas. Para ello se requieren cambios en las prácticas existentes dentro de las empresas y entre las empresas (entre minoristas a gran escala, compradores globales y sus proveedores) y en los lugares de trabajo en los que se producen los bienes que consumimos diariamente, no solo a un nivel técnico sino también distributivo, siendo necesaria una reasignación entre todos los actores, tanto de los costos como de las recompensas.

Esta nueva forma de regulación laboral requiere nuevos arreglos institucionales y coaliciones políticas que trasciendan las fronteras tradicionales entre consumidores y productores, compradores y proveedores, ONG y corporaciones, así como economías avanzadas y en desarrollo. Si bien todavía está abierta la pregunta de cómo crear un sistema más coherente uniendo los fragmentos de los arreglos que vienen haciéndose y quién lo puede hacer, Locke tiene la esperanza de que pueda repetirse la historia de reformas exitosas que abordaron otros problemas sociales y ambientales difíciles.

El capítulo 1 del libro se dedica a estudiar el auge de la regulación voluntaria privada en una economía global, en la cual las cadenas de suministro mundiales se han difundido en distintas industrias como indumentaria, electrónica, calzado, alimentos, juguetes, etc., brindando a los países en desarrollo inversiones, empleos, tecnología y acceso a los mercados internacionales y transformando de esa manera su economía, aunque existan controversias sobre el papel de las marcas globales, vistas a menudo como explotadoras de los bajos salarios de los países en desarrollo, respecto de los cuales ese y otros aspectos como el trabajo infantil, las condiciones de trabajo peligrosas y las horas de trabajo excesivas generan escándalo.

Para tener una mejor idea del fenómeno y de la naturaleza compleja de las cadenas de suministro, Locke detalla cómo se fabrican dos productos cotidianos en dichas cadenas: las zapatillas deportivas y los dispositivos electrónicos móviles, para explicar la dinámica de esas cadenas de suministro y sus consecuencias para los trabajadores.

El capítulo 2 se dedica al análisis de los esfuerzos de las empresas para hacer cumplir las normas laborales en las cadenas de suministro a través de la autorregulación, mediante programas de cumplimiento privado (códigos de conducta y esquemas de monitoreo destinados a promover el cumplimiento de los códigos), que buscan presionar a los proveedores para que mejoren los estándares en sus fábricas.

Para ello, revisa primero los debates y controversias surgidos sobre estos programas, luego evalúa las características del modelo y finalmente ilustra cómo funcionan estos programas en la práctica, analizando los esfuerzos de dos empresas líderes en materia de responsabilidad social, una que realiza actividades en la industria del vestido (cuyo nombre se mantiene confidencial) y otra en la industria electrónica (Hewlett-Packard). En esos casos muestra que, aunque las empresas han desarrollado durante años herramientas de monitoreo y realizado cientos de auditorías, la mejora de las condiciones de trabajo y derechos laborales se ha dado solo en parte de los proveedores, mientras que en otros estas se estancaron o incluso se deterioraron.

El capítulo 3 trata de responder una pregunta de si el cumplimiento privado mejora las normas laborales. Para ello examina en detalle el caso de Nike y, teniendo en cuenta los datos de este caso, opina que la respuesta es afirmativa. Sin embargo, también considera que las mejoras parecen haber tocado un techo. Si bien se han logrado mejoras básicas en algunas áreas, como salud y seguridad, esto no ha ocurrido en otras (como libertad de asociación y horas de trabajo excesivas). Además, las mejoras parecen ser inestables, muchas fábricas con el tiempo dejan de cumplir las normas laborales.

El capítulo 4 se centra en el desarrollo de capacidades y sus limitaciones. Considerando la inestabilidad de las mejoras logradas por la aplicación de programas de cumplimiento (que tradicionalmente se centran en disuadir los incumplimientos mediante la vigilancia y la penalización), patrón que también ha sido identificado por otros académicos, se propone un enfoque alternativo, basado en el desarrollo de las capacidades de los proveedores, proporcionándoles habilidades, tecnología y aptitudes organizativas que les permitan cumplir las normas laborales y mejorar las condiciones de trabajo por su cuenta. Este enfoque tiene como objetivo mejorar la situación financiera de las empresas, para que puedan invertir en salarios más altos y mejoren las condiciones de trabajo. De esa forma, al ser las fábricas más eficientes, podrán invertir en sus trabajadores, quienes, al estar más capacitados, promoverán procesos de mejora continua en la fábrica.

Sin embargo, luego de analizar una serie de iniciativas de desarrollo de capacidades en múltiples industrias (indumentaria, electrónica, metalurgia) y en diferentes países (México, Honduras, República Dominicana, Vietnam, India y China), Locke encuentra que, a pesar de las mejoras significativas sobre los programas de cumplimiento tradicionales, muchas de las iniciativas analizadas de desarrollo de capacidades tuvieron deficiencias y, pese a generar mejoras notables en la productividad y calidad para las fábricas participantes y mejores condiciones de salud y seguridad para algunos trabajadores, debido a su enfoque excesivamente tecnocrático, evitaron problemas distributivos más difíciles (por ejemplo, salarios dignos) y la aplicación de los «derechos de habilitación» para que los trabajadores puedan organizarse a fin de exigir salarios más altos y mejores condiciones de trabajo.

El capítulo 5 se dedica a enfoques alternativos para el desarrollo de capacidades, estudiando el caso de dos proveedores de Nike, en los que se observó que, cuando estos programas se diseñan e implementan de manera que involucran y empoderan a los trabajadores, mejoran tanto los resultados relacionados con el negocio (es decir, la productividad, la calidad) como los estándares laborales, mientras que si los programas se diseñan o implementan de manera más vertical y tecnocrática, los derechos de los trabajadores rara vez se fortalecen.

El capítulo 6 se centra en las normas laborales y prácticas comerciales «ascendentes» de los grandes minoristas y de las marcas en las cadenas de suministro globales, para tratar de encontrar la razón que explicaría las malas condiciones de trabajo, las prácticas de empleo precarias, los bajos salarios, las horas de trabajo excesivas y los derechos laborales débiles persisten en las cadenas de suministro globales, tratando de mirar más allá de las fábricas de los proveedores.

Para ello documenta cómo las marcas globales responden a un entorno empresarial caracterizado por una demanda dinámica del consumidor, ciclos de vida de productos más cortos y canales minoristas concentrados en reorganizar sus cadenas de suministro para optimizar la eficiencia y minimizar los riesgos financieros y de reputación. Así, encuentra que las técnicas que les permiten ofrecer una selección más amplia de productos, introducir nuevos productos de manera más oportuna y reducir el inventario de artículos de baja venta, crean varios problemas laborales: horas de trabajo excesivas, salarios bajos y explotación de trabajadores migrantes en las fábricas proveedoras.

Por lo tanto, al residir muchos de estos problemas laborales en la estructura de las relaciones entre los grandes minoristas, las marcas globales, los proveedores líderes y sus fábricas, mientras esas estructuras no se reformen, las intervenciones centradas principalmente en las fábricas tendrán un impacto limitado.

En respuesta tanto a las limitaciones de estos programas voluntarios privados como a las crecientes demandas de una aplicación estatal más efectiva de las leyes laborales ya existentes diseñadas para proteger a los trabajadores, en los últimos años se han lanzado iniciativas regulatorias destinadas a promover un mayor cumplimiento de las normas laborales, ambientales, de salud y seguridad.

El capítulo 7 examina el esfuerzo de algunos gobiernos nacionales para hacer cumplir sus leyes nacionales y evalúa su efectividad. Si bien la reactivación de la inspección del trabajo y la promoción de iniciativas reguladoras innovadoras han ayudado a mejorar las condiciones de trabajo y los derechos laborales en esos países, Locke también menciona que esos esfuerzos adolecen de varias limitaciones debido a las restricciones en sus capacidades organizativas y en su posibilidad de inspeccionar adecuadamente y corregir las violaciones en todos los lugares de trabajo.

Finalmente, en sus conclusiones, Locke considera que los esfuerzos regulatorios públicos y privados necesitan trabajar conjuntamente, que cada una de las estrategias analizadas es un componente necesario, pero ninguna por sí sola es suficiente para abordar este complejo problema. Los resultados sobre las condiciones laborales entre los proveedores de varias marcas globales importantes, que compiten en diferentes industrias y operan en muchos países, sugieren la necesidad de un enfoque multifacético para mejorar las condiciones y estándares laborales en las cadenas de suministro globales, opinión que comparto plenamente pues las limitaciones que tiene cada instrumento hace necesario que las distintas propuestas se complementen y puedan desarrollar un efecto positivo en su esfera de influencia, cubriendo las debilidades y vacíos que puedan tener, con las fortalezas y el alcance de otros instrumentos.